Management Bancar

ediția a doua

Cristi SPULBĂR

III 19084

SITECH

BIBL. CENTR. UNIV.
„M. EMINESCU" IAŞI
III 19.084

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CRISTI SPULBĂR

MANAGEMENT BANCAR

ediția a doua

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

531/1/2

MANAGEMENT BANCAR

ediția a doua

Cristi Spulbăr

451711
B.C.U. IASI

ALE

EDITURA *SITECH*
Craiova, 2008

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

© 2008 Editura Sitech Craiova
Toate drepturile asupra acestei ediții sunt rezervate editurii. Orice reproducere integrală sau parțială, prin orice procedeu. a unor pagini din această lucrare, efectuate fără autorizația editorului este ilicită și constituie o contrafacere. Sunt acceptate reproduceri strict rezervate utilizării sau citării justificate de interes științific, cu specificarea respectivei citări.

© 2008 Editura Sitech Craiova
All rights reserved. This book is protected by copyright. No part of this book may be reproduced in any form or by any means, including photocopying or utilised any information storage and retrieval system without written permision from the copyright owner.

Editura SITECH din Craiova este acreditată de C.N.C.S.I.S. din cadrul Ministerului Educației și Cercetării pentru editare de carte științifică.

Editura SITECH Craiova
Str. Romul, Bloc T1, Parter
Tel/fax: 0251/414003
www.sitech.ro, sitech@rdslink.ro

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

SPULBĂR, CRISTI
Management bancar / Cristi Spulbăr. - Craiova : Sitech, 2008
Bibliogr.
ISBN 978-606-530-157-3

65.012.4:336.71

ISBN 978-606-530-157-3

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

22 SEP 2009

CUPRINS

PARTEA I	**INTRODUCERE ÎN MANAGEMENTUL BANCAR**	**1**
	Capitolul 1	
	CONȚINUTUL ȘI OBIECTIVELE MANAGEMENTULUI BANCAR	**3**
	Conținutul managementului bancar	3
	Obiectivele managementului bancar	4
	Funcțiile managementului bancar	5
	Funcția de previziune	6
	Funcția de organizare	8
	Capitolul 2	
	MEDIUL BANCAR	**12**
	Caracteristicile mediului bancar	12
	Definirea mediului bancar	13
	Analiza mediului bancar	15
	Capitolul 3	
	STRATEGIA BANCARĂ	**19**
	Considerații generale privind strategia bancară	19
	Elaborarea strategiei bancare	20
	Modele și strategii bancare	22
	Capitolul 4	
	MODELE DE MANAGEMENT BANCAR	**28**
	Modele globale de management bancar	28
	Modele optimizante	31
	Modele de simulare	33
	Submodele de management bancar	35

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA II BĂNCI ŞI SISTEME BANCARE 37

Capitolul 5
SISTEMUL BANCAR. CONSIDERAŢII GENERALE 39
Definirea sistemului bancar 39
Structura sistemului bancar 40
Caracteristicile sistemelor bancare 40

Capitolul 6
TIPURI DE BĂNCI. BĂNCILE CENTRALE 42
Rolul băncilor centrale 42
Independenţa instituţională a băncilor centrale 44
Funcţiile băncilor centrale 47
Funcţia de emisiune 47
Funcţia de bancă a băncilor 50
Reglementarea şi supravegherea prudenţială 61
Banca Centrală Europeană 70
Organizare, obiective şi sarcini principale 72
Conducerea şi independenţa 74
Strategia în domeniul politicii monetare 76
Banca Naţională a României 79
Misiune şi scurt istoric 79
Activitatea şi conducerea Băncii Naţionale a României 81

Capitolul 7
BĂNCILE UNIVERSALE ŞI BĂNCILE SPECIALIZATE 84
Băncile universale 84
Băncile de afaceri 85
Definirea băncilor de afaceri 85
Operaţiuni desfăşurate de băncile de afaceri 85
Tipologia băncilor de afaceri 88
Băncile cooperatiste 91
Definirea băncilor cooperatiste 91
Reţeaua băncilor cooperatiste 92
Băncile de economii 92
Definirea băncilor de economii 93
Structurarea caselor de economii 93
Băncile străine 94
Internaţionalizarea activităţii bancare 95
Reprezentarea şi funcţionarea băncilor străine 98

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 8
SISTEME BANCARE 99
Sistemul bancar german 99
Sistemul bancar belgian 100
Sistemul bancar spaniol 101
Sistemul bancar francez 102
Sistemul bancar britanic 103
Sistemul bancar italian 106
Sistemul bancar al Statelor Unite ale Americii 106
Sistemul bancar japonez 108
Sistemul bancar din Rusia 109
Sistemul bancar polonez 110
Sistemul bancar românesc 112

PARTEA III REGLEMENTAREA ŞI CONDUCEREA ACTIVITĂŢII INSTITUŢIILOR DE CREDIT ÎN ROMÂNIA 119

Capitolul 9
ACTIVITATEA INSTITUŢIILOR DE CREDIT 121
Definirea activităţii instituţiilor de credit 121
Activităţi permise instituţiilor de credit în România 121
Tipuri de instituţii de credit 124
Băncile 124
Băncile de economisire şi creditare în domeniul locativ 124
Băncile de credit ipotecar 126
Instituţiile emitente de monedă electronică 126
Organizaţiile cooperatiste de credit 127
Reţeaua instituţiilor de credit 129

Capitolul 10
AUTORIZAREA INSTITUŢIILOR DE CREDIT 132
Autorizarea instituţiilor de credit persoane juridice române 132
Procesul de autorizare 132
Documentaţia necesară obţinerii aprobării de constituire şi obţinerii autorizaţiei de funcţionare 134
Respingerea şi retragerea autorizaţiei de funcţionare 136
Activitatea instituţiilor de credit autorizate într-un stat membru al UE sau în state terţe 137
Externalizarea activităţilor instituţiilor de credit 139

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 11
ADMINISTRAREA ŞI CONDUCEREA INSTITUŢIILOR DE CREDIT 141
Structurile de administrare şi conducere 141
Structura organizatorică a instituţiilor de credit 143
Responsabilităţile structurilor de supraveghere şi conducere 144
Controlul intern al instituţiilor de credit 146
Activităţile de control intern 147
Funcţia de control al riscurilor 149
Funcţia de conformitate 149
Funcţia de audit intern 150
Adecvarea capitalului la riscuri 151

Capitolul 12
FONDURILE PROPRII ALE INSTITUŢIILOR DE CREDIT SOLVABILITATEA ŞI LICHIDITATEA 153
Fondurile proprii 153
Solvabilitatea 156
Lichiditatea 165
Indicatorul de lichiditate 166
Rezervele minime obligatorii 167

Capitolul 13
SUPRAVEGHEREA PRUDENŢIALĂ A INSTITUŢIILOR DE CREDIT 170
Obiectivele supravegherii prudenţiale 170
Supravegherea şi administrarea specială 173
Supravegherea specială 173
Administrarea specială 175

PARTEA IV MANAGEMENTUL RELAŢIEI BANCĂ – CLIENT 179

INTRODUCERE 181

Capitolul 14
PRODUSELE ŞI SERVICIILE BANCARE 182
Produsele şi serviciile bancare. Caracteristici generale 182
Gama de produse şi servicii 184
Vânzarea produselor şi serviciilor bancare 187

BCU "MIHAI EMINESCU" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 15
ANALIZA POSIBILITĂȚILOR DE IMBUNĂTĂȚIRE A MANAGEMENTULUI RELAȚIEI BANCĂ – CLIENT 196
Introducere în managementul relației bancă – client în România 196
Clienții băncilor românești. Caracteristici generale 197
Condiții de menținere a clienților 201
Considerații privind posibilitățile de îmbunătățire a relației bancă - client 202

PARTEA V MANAGEMENTUL OPERAȚIUNILOR BANCARE 213

Capitolul 16
MANAGEMENTUL OPERAȚIUNILOR BANCARE PASIVE 215
Managementul resurselor bancare 215
Optimizarea operațiunilor bancare pasive 217
Managementul operațiunilor de trezorerie 221

Capitolul 17
MANAGEMENTUL OPERAȚIUNILOR BANCARE ACTIVE 225
Caracterizarea operațiunilor bancare active 225
Managementul activității de creditare 227
Principii generale de creditare bancară 227
Categorii de credite 229
Analiza economico-financiară a activității desfășurate de clienții persoane juridice 231
Bonitatea 237
Analiza nefinanciară 242
Decizia de creditare a persoanelor juridice. Aprobarea, acordarea și rambursarea creditelor 245
Creditarea persoanelor fizice 255
Garanțiile creditelor 261
Analiza și clasificarea portofoliului de credite 264
Constituirea, regularizarea și utilizarea provizioanelor specifice de risc 265
Managementul plasamentelor pe piețele organizate 266
Operațiuni pe piața monetară 266
Plasamentele în titluri financiare 268

BCU IASI/CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

PARTEA VI MANAGEMENTUL PERFORMANȚELOR ȘI RISCURILOR BANCARE 269

Capitolul 18
PERFORMANȚELE BANCARE 271
Conținutul performanțelor bancare 271
Profitabilitatea bancară 272
Analiza profitabilității unităților bancare 275
Indicatorii de apreciere a performanțelor bancare 284
Indicatori pentru aprecierea eficienței de ansamblu a activității bancare 284
Indicatori pentru evaluarea calității activelor 285
Indicatori pentru aprecierea solvabilității și lichidității 287
Indicatori pentru aprecierea profabilității și rentabilității 288
Indicatori pentru analiza veniturilor și costurilor bancare 290

Capitolul 19
MANAGEMENTUL RISCURILOR BANCARE 292
Conținutul managementului riscurilor bancare. Aspecte teoretice 292
Gestionarea riscurilor semnificative 296
Definirea riscurilor semnificative 296
Tratamentul riscurilor 297
Organizarea procesului de administrare a riscurilor 299
Politici pentru administrarea riscurilor 302
Identificarea, evaluarea și administrarea riscurilor 303
Administrarea riscului de credit 304
Riscul de piață. Riscul ratei dobânzii 309
Riscul de lichiditate 313
Riscul operațional 316
Riscul reputațional și riscul juridic 319
Administrarea riscurilor asociate activităților externalizate 322

BIBLIOGRAFIE 323

BCU IASI - TECHNICAL UNIVERSITY LIBRARY

Prefață

Evaluarea comportamentului băncilor şi analiza organizării sistemelor bancare în condițiile schimbărilor rapide care au avut loc în economiile naționale în ultima perioadă, unele dintre ele impuse de globalizare, au reprezentat punctele de plecare către această nouă ediție a manualului. Sistemele bancare actuale trebuie să aleagă între specializare şi universalizare sau să creeze o nouă ordine bancară bazată pe modele noi de management bancar.

Cel mai important obiectiv pe care trebuie să-l aibă în vedere băncile care doresc să-şi asume responsabilitatea desfăşurării unei activități profitabile, în contextul existenței unei concurențe severe şi, totodată făcând față tuturor riscurilor, va fi identificarea nevoilor pieței şi alegerea unei poziții strategice pe această piață care să fie compatibilă cu propriul managament.

Ediția prezentă a manualului cuprinde o actualizare a conceptelor care guvernează managementul bancar modern dar şi a noilor condiții pe care instituțiile de credit din România trebuie să le îndeplinească în vederea integrării în activitatea bancară europeană şi mondială.

Acest manual se adresează studenților şi masteranzilor Facultății de Economie şi Administrarea Afacerilor a Universității din Craiova, în special celor de la specializarea Finanțe şi Bănci, dar şi celor interesați de bănci şi activitate bancară, lucrarea asigurând un pachet de informații absolut necesare în procesul de formare a specialiştilor cu un înalt grad de calificare în domeniul bancar

Caracterul complex şi delicat al problematicii abordate ne conduce la exprimarea convingerii că eventualele sugestii şi observații sunt binevenite şi vor contribui la îmbunătățirea edițiilor viitoare.

Autorul

BCU IASI/CENTRALA UNIVERSITARA LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

INTRODUCERE IN MANAGEMENTUL BANCAR

INTRODUCERE

CONŢINUTUL ŞI OBIECTIVELE MANAGEMENTULUI BANCAR

definirea şi obiectivele managementului bancar

funcţiile managementului bancar

MEDIUL BANCAR

caracteristicile mediului bancar

analiza mediului bancar

STRATEGIA BANCARĂ

consideraţii generale privind strategia bancară

modele şi strategii bancare

MODELE DE MANAGEMENT BANCAR

modele globale de management bancar

modele optimizante şi modele de simulare

BCU CLUJ CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CONȚINUTUL ȘI OBIECTIVELE MANAGEMENTULUI BANCAR

INTRODUCERE

Managementul bancar a apărut și s-a dezvoltat, inițial, în Statele Unite sub numele de "asset-liability management", (ALM). Începând cu anii '60 ai secolului trecut, numeroase studii au tratat această problemă, astfel că, în prezent, în condițiile modificării permanente a mediului economic și a reglementărilor bancare, în toate sistemele bancare moderne, managementul bancar reprezintă un aspect esențial al profesiei de bancher.

Pentru ca o bancă să poată practica un management bancar dinamic trebuie îndeplinite simultan mai multe condiții ce țin atât de mediul economic cât și de propria situație. Aceste condiții presupun:

- *o piață financiară dezvoltată*, care să prezinte următoarele caracteristici:
  - ✓ să fie o piață nerestricționată;
  - ✓ să fie o piață care să acopere toate scadențele;
  - ✓ să fie o piață lichidă;
  - ✓ să existe instrumente și mecanisme care să permită gestiunea riscurilor;
- *un sistem de reglementări bancare adaptat la condițiile pieței*, astfel încât reglementările, atât monetare cât și prudențiale, să nu reprezinte un obstacol în punerea în aplicare a unui management bancar performant.

1.1 Conținutul managementului bancar

Managementul bancar poate fi înțeles, pe de o parte, ca ***o formă de manifestare a cerințelor, condițiilor și funcțiilor de ansamblu ale managementului adaptate condițiilor specifice ale acestor categorii de instituții care sunt băncile.*** Aceste condiții specifice vizează:

- obiectul tranzacțiilor îl reprezintă moneda, respectiv activele monetare;
- activitatea principală este aceea de atragere, distribuire, utilizare și creare a monedei, precum și utilizarea și gestiunea mijloacelor de plată;
- specificitatea pieței produselor și serviciilor bancare;
- gradul înalt de informatizare a activității bancare.

Managementul bancar se supune, deci, legităților generale ale științei managementului, dar are, în același timp, sisteme, tehnici și metode specifice, precum și modalități de conducere adecvate. Activitatea bancară comportă un risc, ceea ce conferă, de asemenea, o anumită specificitate procesului de management.

Pe de altă parte, ***managementul bancar cuprinde toate aspectele privind modul în care sunt organizate și utilizate resursele băncii în scopul maximizării profitului și eficientizării activității pe termen scurt, mediu și lung.***

1.2 Obiectivele managementului bancar

În condițiile în care o societate bancară și-a stabilit obiectivele pe care vrea să le realizeze și piețele pe care va acționa, ea trebuie să-și stabilească și politica pe care trebuie să o promoveze pentru obținerea performanțelor stabilite, dar și riscurile pe care este dispusă să și le asume pentru a atinge aceste performanțe.

Asigurarea unui raport optim între profiturile și riscurile bancare reprezintă o necesitate de prim ordin fără de care succesul managementului bancar ar fi compromis. Acest optim presupune valorificarea superioară a fondurilor băncii prin angajarea unor operațiuni active care să asigure maximizarea profitului în condiții de risc minime.

Adoptarea deciziilor privind relația rezultat - risc constituie, deci, un alt obiectiv al managementului bancar, care se consideră rezolvat în măsura în care s-a atins un anumit grad de profitabilitate care poate permite dezvoltarea și consolidarea băncii.

În condițiile unui viitor incert banca se confruntă cu problema alegerii structurii activelor și pasivelor sale, știut fiind că fiecare structură generează mai mult sau mai puțin un risc global. În aceste condiții banca, prin alegerea volumului total și a combinațiilor de active și pasive, caută să maximizeze profitul sau/și să mențină riscurile provenite din aceste structuri și combinațiile lor la un nivel acceptabil, prin respectarea reglementărilor la care este supusă.

În acest context, pentru o bancă, se pune problema de a alege combinația de active și pasive care maximizează profitul și/sau menține riscul la un nivel acceptabil.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

În concluzie, ***managementul bancar este forma de conducere, coordonare, monitorizare şi control proprie activităţii bancare ce are ca obiectiv principal stabilirea strategiilor şi tacticilor băncii de creştere a profitabilităţii pe termen scurt, mediu şi lung în condiţii de risc minim.***

Managementul bancar urmăreşte, deci, două obiective principale:

- ✓ optimizarea activelor şi pasivelor în vederea creşterii profitabilităţii şi,
- ✓ identificarea posibilităţilor de diminuare a riscurilor.

1.3 Funcţiile managementului bancar

Funcţiile managementului în sistemul bancar se manifestă într-un cadru specific de manifestare a funcţiilor băncilor. În acest caz, funcţiile băncilor au o importanţă deosebită, ele fiind structurate, în general, astfel:

a) funcţia de intermediar principal în relaţia economii-investiţii, hotărâtoare în creşterea economiei;

b) funcţia de protejare a resurselor financiare disponibile la un moment dat, prin păstrare în depozite bancare;

c) funcţia de transfer al plăţilor între titularii de cont, funcţie prin care băncile determină şi controlează fluxurile circulaţiei monetare scripturale.

Aceste funcţii, la rândul lor, se exercită nuanţat de la bancă la bancă. Managementul bancar, în funcţie de specificul fiecărei instituţii în parte, se manifestă în condiţiile în care banii şi creditul devin instrumente de bază pentru stimularea dezvoltării economice, prin intermediul lor încurajându-se orice fenomen pozitiv sau descurajându-se, la nevoie, tendinţele ce ar putea să se îndrepte spre realizarea unor obiective neeconomicoase sau speculative.

În ştiinţa managementului sunt expuse diverse puncte de vedere în legătură cu funcţiile managementului. Astfel, Henry Fayol, unul dintre pionierii analizei proceselor de management, a definit cinci funcţii principale: previziunea, organizarea, comanda, coordonarea şi controlul. La rândul lor Justin Longenecker şi Charles Pringle limitează la patru aceste funcţii: planificarea şi luarea deciziilor, organizarea pentru performanţe eficiente, dirijarea şi motivarea şi, ultima, controlul rezultatelor.

Specificitatea managementului bancar reflectată şi de particularităţile principiilor de conducere ale unei bănci ne conduce la abordarea următoarelor funcţii principale:

- ➢ *funcţia de previziune*, care presupune:

- previziunea evoluțiilor mediului economic intern (la nivel local și regional) și extern;
- previziunea evoluțiilor fluxurilor financiare, a informatizării și tehnologiei comunicațiilor;

➢ *funcția de planificare*, care vizează:
- elaborarea strategiei de dezvoltare pe termen mediu și lung;
- planificarea implementării de noi produse și servicii;
- bugetizarea și proiectarea nivelurilor profitului;

➢ *funcția de organizare*, prin intermediul căreia se urmărește:
- adaptarea permanentă a structurii organizatorice la cerințele de evoluție a băncii;
- flexibilitatea rețelei teritoriale (deschideri, transformări sau închideri de unități operative);

➢ *funcția de coordonare*, urmărește:
- delegarea de sarcini;
- centralizarea informațiilor sintetice;
- organizarea în trepte a coordonării;
- monitorizarea directă la nivelul băncii;

➢ *funcția de control*, prin intermediul căreia se asigură:
- controlul respectării normelor și metodologiilor;
- controlul realizării planurilor și obiectivelor financiare și administrative;
- monitorizarea actului de control.

Fără a detalia fiecare funcție în parte, considerăm că o analiză succintă a primelor două funcții, considerate în literatura de specialitate cele mai importante, este necesară.

1.3.1 Funcția de previziune

Funcția de previziune cuprinde ansamblul activităților prin care se determină principalele *obiective* ale băncii și componentele lor, precum și *resursele și mijloacele necesare realizării acestora*. Rezultatele previziunii se împart, în funcție de orizont, grad de detaliere și obligativitate, în trei categorii principale: *prognozele, planurile și programele.*

În perioada actuală, funcția de previziune se fundamentează foarte mult pe cercetarea pieței, pe cerințele efective ale clienților, apelând la instrumente specifice pentru aceasta, în principal la instrumentul de marketing.

BUCHAREST CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Planificarea managerială cumulează activități de cunoaștere a locului unde se află fiecare bancă, unde vrea să ajungă și care vor fi obiectivele. Planificarea trebuie să fie cea dintâi preocupare a managerului bancar. Prin ea, managerul își propune să realizeze un anumit obiectiv, mai apropiat sau mai îndepărtat de activitatea sa curentă.

Planurile pe care și le fac managerii diferă în funcție de nivelul la care aceștia se găsesc, cât și în raport de natura obiectivului pe care și l-au propus să-l realizeze.

În general, toți managerii au planuri pe termen scurt care se referă la activitatea curentă a băncii. Spre exemplu, președintele unei centrale bancare își planifică să realizeze activități manageriale curente cum ar fi: o întâlnire cu președinții celorlalte bănci, o teleconferință cu directorii sucursalelor bancare din teritoriu sau o ședință de lucru cu executivul centralei.

Cele mai îndepărtate orizonturi ale planificării bancare sunt pe termen mediu. Cele mai frecvente planuri sunt pe termen scurt, iar pe măsură ce se coboară în ierarhia managerială, frecvența planurilor pe termen scurt și al celor cu caracter curent se extinde.

Activitatea de planificare poate fi apreciată și în funcție de utilitatea pe care o au planurile. Planificarea funcțională poate fi întâlnită la toate nivelurile manageriale. Fiecare bancă adoptă, în funcție de specificul său, un sistem de planuri financiare și nefinanciare, care, în general, cuprinde:

- planul financiar al băncii, întocmit la nivelul centrelor de activitate (centrală și sucursale), pentru întreaga activitate a băncii;
- bugetul de venituri și cheltuieli, întocmit de asemenea pe cele două nivele prezentate anterior;
- planuri operaționale, care susțin și fundamentează planurile financiare și bugetul de venituri și cheltuieli. Dintre acestea menționăm: planul de credite planul de atragere a resurselor, planul de investiții, etc.
- planuri nefinanciare, care includ: planul de marketing, planul de dezvoltare a rețelei bancare, planul resurselor umane, strategia băncii, etc.

Planurile financiare și nefinanciare reprezintă instrumente importante ale managementului bancar cu ajutorul cărora pot fi atinse obiectivele băncii și, deci, performanțele așteptate.

Premisele de la care pornește un manager pot fi multiple. Unele dintre ele sunt legate de situația internă a băncii (programe și strategii), iar alte sunt proprii mediului extern (condiții economice, politice, legislative, de piață). O parte din aceste premise se găsesc sub controlul băncii (expansiunea pe o piață

financiară), iar altele scapă de sub controlul băncii (o bancă comercială nu poate controla și stăpâni evoluția ratei dobânzii).

După identificarea premiselor evidente sau a celor sub formă de previziuni, se impune alegerea lor într-o anumită ordine în funcție de importanța pe care o prezintă pentru operațiunile manageriale.

Strategiile și programele manageriale reprezintă componente de bază ale managementului bancar.

Strategia reprezintă determinarea și evaluarea diferitelor alternative de acțiune pentru realizarea unui anumit scop sau obiectiv deja stabilit precum și alegerea, în acest sens a unei singure alternative de urmat.

În practică se disting trei categorii de strategii:

- *marile strategii sau masters strategiile*, care se referă la misiunea, scopul, obiectivele și utilizarea de ansamblu a resurselor băncii (decizia unei bănci de a se extinde pe piața creditului);
- *strategiile program*, reprezintă un mijloc de realizare a unei misiuni sau obiectiv deja stabilit (decizia unei bănci de a-și extinde poziția pe piața monetară prin coborârea ratei dobânzii față de celelalte bănci);
- *substrategiile*, care reprezintă o detaliere a utilizării resurselor pentru realizarea unor obiective specifice (prezentarea prin mijloace mass-media a intențiilor viitoare ale băncii).

Programele manageriale sunt un complex de politici, reguli, proceduri, sarcini, etape de înfăptuit, resurse de utilizat și alte elemente necesare pentru a urma un anumit curs de acțiune. De pildă, intenția unei bănci de a realiza o restructurare a cunoștințelor manageriale a tuturor lucrătorilor săi începând de la șefii formațiunilor de la ghișeu până la nivelul președintelui exclusiv, reprezintă un program.

Concluzia care se desprinde din cele prezentate este aceea că strategiile, politicile, programele sunt părți inseparabile și interdependente ale activității manageriale bancare, iar felul în care sunt înțelese de managerii bancari condiționează performanțele băncii.

1.3.2 Funcția de organizare

Funcția de organizare este a doua funcție importantă a managementului bancar, care presupune două diviziuni principale: organizarea de ansamblu a băncii și organizarea principalelor componente ale instituției.

BCU IASI CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

După definirea obiectivelor care urmează a fi realizate se impune precizarea instituțiilor și persoanelor care le vor executa, precum și a celor care răspund de realizarea lor. *Prin intermediul organizării sunt precizate grupurile și atribuțiile lor în realizarea obiectivelor propuse.* În acest caz, dacă o bancă are ca obiectiv acordarea unui credit, ea trebuie să identifice activitățile care vor concura la realizarea obiectivului propus. Această acțiune se va finaliza cu alcătuirea unei organigrame care va conține gruparea personalului după natura activității sau după alte criterii.

Unul din rolurile organizării manageriale este să stabilească departamentele care vor executa anumite genuri de activități. Definirea exactă a conținutului unui departament are o mare importanță, întrucât în funcție de acesta se stabilește poziția de autoritate și responsabilitate care condiționează apoi salariul persoanelor ce-l alcătuiesc și coordonează.

Pentru orice bancă, procesul de grupare a activităților și personalului este o condiție esențială de care depinde existența și funcționarea sa de ansamblu. Astfel, la nivelul centralei unei bănci comerciale se pot întâlni departamente al căror scop este coordonarea întregii activități de creditare din teritoriu. Pe de altă parte centrala mai realizează o departamentare teritorială concretizată în rețeaua de sucursale județene. Sucursalele, la rândul lor, realizează o departamentare internă care se concretizează în servicii și birouri funcționale, concomitent cu departamentarea teritorială concretizată în agenții și puncte de lucru.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

Departamentarea bancară este un proces destul de complex și nu chiar atât de ușor de realizat, deoarece realizarea ei impune luarea în considerare a mai multor criterii, pentru a da funcționalitate sistemului bancar în toată amploarea sa.

Autoritatea reprezintă dreptul de a lua măsuri sau direcționa acțiunile lucrătorilor bancari pentru a atinge obiectivele băncii.

Responsabilitățile vizează obligația de a îndeplini un anumit rol, funcție sau sarcină atribuită sau acceptată de o persoană care ocupă o anumită poziție în cadrul băncii.

Autoritatea bancară se poate manifesta sub *formă de relații de linie și relații de staff. Autoritatea de linie* apare ca o succesiune de relații de subordonare din vârful piramidei până la baza acesteia. Fiecare departament și subdepartament, precum și persoanele care le alcătuiesc pot constitui, în acest context, exemple ale autorității de linie.

Relaţia managerială de staff se referă la caracterul consultativ pe care îl au anumite departamente sau persoane ale băncii. Rolul staffului este de a investiga, cerceta şi de a da sfaturi manageriale de linie. În cadrul unei bănci relaţiile de staff şi de linie sunt greu de separat, întrucât anumite departamente au atât poziţie de linie cât şi de staff, prin activitatea pe care o desfăşoară.

Cerinţele manageriale se structurează astfel încât să satisfacă în mod diferenţiat cele trei niveluri de competenţă distincte:

- conducerea la nivel superior;
- conducerea la nivel mediu;
- conducerea la nivelul de bază.

Managerii la nivel superior sunt reprezentaţi de un număr redus de persoane (preşedinte, vicepreşedinţi), care stabilesc obiectivele pe termen lung, strategia globală, politicile operaţionale etc. şi urmăresc performanţele generale ale băncii.

Activitatea managerială pentru acest nivel presupune:

- aprobarea strategiilor băncii, a planurilor de implementare şi a politicilor elaborate pentru realizarea acestora;
- fundamentarea politicilor generale prin sistemul planificării băncii concretizat în planurile financiare şi nefinanciare;
- aprobarea rapoartelor de gestiune, a bilanţurilor contabile şi a conturilor de profit şi pierderi;
- organizarea băncii;
- angajarea băncii în relaţiile cu alte instituţii şi bănci din ţară şi străinătate;
- asigurarea întregului proces decizional pentru toată gama de activităţi bancare.

Managerii la nivel mediu sunt şefii de departamente (directorii de direcţie). Ei au răspunderea implementării politicilor şi planurilor operaţionale elaborate de prima categorie de manageri şi de supraveghere a modului de manifestare a managerilor la nivelul de bază.

Managerii la nivel de bază supraveghează şi coordonează activităţile personalului operativ, asigurând îndeplinirea activităţilor de zi cu zi ale băncii.

Managementul băncii la nivelul mediu şi de bază acoperă întreaga activitate bancară, cea mai importantă fiind cea de gestionare a activelor şi pasivelor băncii, respectiv a bilanţului băncii, la care se pot adăuga: resursele umane, produsele şi serviciile oferite de bancă reflectate în activitatea de marketing, administrarea băncii, riscul bancar, etc.

BCU TRANSILVANIA UNIVERSITY LIBRARY

În general, structurile organizaționale sunt prezentate sub formă de piramide ierarhice. Diferitele straturi ale piramidei reprezintă niveluri de responsabilitate și comunicare, în care cele inferioare raportează rezultatele către cele superioare, și există o comunicare bidirecțională în sus și în jos de-a lungul fluxului de comandă. Aceste niveluri realizează o importantă *funcție de filtrare*, dând posobilitatea fiecărei unități de a se ocupa de aspectele și problemele corespunzătoare nivelului lor.

Structura organizațională trebuie astfel concepută încât să funcționeze cu cea mai mare eficiență în raport cu caracteristicile importante ale băncii cum ar fi misiunea băncii, dimensiunea, logistica, mărimea rețelei etc.

În activitatea unei bănci *factorul uman* este determinant. El reprezintă punctul cheie al activității bancare, prin implicațiile pe care le are asupra întregului mecanism managerial.

Profesionalismul bancar, promovat în litera și spiritul legii, se dezvoltă ca o componentă importantă a managementului bancar. Acesta trebuie să-și ia locul firesc în metodologia de lucru, dar și în conștiința și practica bancherilor. Comportamentul profesional al băncilor și al lucrătorilor bancari implică trei componente, considerate ca obligații fundamentale: discreția față de clienți; prudența în activitate; secretul profesional.

Capacitatea băncilor de realizare a obiectivelor și a funcțiilor prezentate anterior este influențată de mediul în care își desfășoară activitatea.

BCU IAȘI - BIBLIOTECA UNIVERSITY LIBRARY

MEDIUL BANCAR

2.1 Caracteristicile mediului bancar

Banca nu are o existenţă izolată, ea îşi desfăşoară activitatea într-un context social şi economic mai larg şi interacţionează cu acesta într-o serie de modalităţi complexe. Conducerea unei bănci reprezintă o sarcină solicitantă datorită circumstanţelor externe şi evenimentelor care sunt în continuă schimbare şi care de multe ori au un impact puternic asupra băncii.

De aceea este imposibil să conduci o bancă fără o imagine clară asupra mediului în care aceasta îşi desfăşoară activitatea precum şi asupra modului în care banca interacţionează cu mediul.

Racordarea activităţii băncii la dinamica mediului este considerată funcţia mijloc, prin care se asigură înfăptuirea obiectivelor strategice ale acesteia, deoarece prin creşterea capacităţii de antrenare a tuturor resurselor de care dispune în fiecare moment (resursele materiale, financiare şi umane) se asigură adaptarea operativă a activităţii desfăşurate la cerinţele pieţei, ale consumatorului.

Conectarea dinamică a băncii la mediul economico-social constituie în cele mai multe cazuri cheia succesului în afaceri, pe baza cunoaşterii componentelor şi a factorilor exogeni şi endogeni care influenţează mediul ambiant, banca adoptând un comportament activ, creativ faţă de dinamica ei continuă poate să-şi stabilească strategiile prin care să beneficieze de influenţa pozitivă a mediului, să ia măsuri de contracarare a influenţelor negative şi chiar să intervină pentru modificarea incidenţelor lui.

Un management bancar performant trebuie să fie generator de iniţiative eficiente, subordonate satisfacerii cerinţelor clienţilor, angajaţilor, acţionarilor, realizării obiectivelor băncii în ansamblul lor.

Pentru aceasta, ştiinţa managementului prezintă o diversitate de *metode tehnici şi instrumente* care pot fi aplicate în multe sfere ale activităţii economice şi, implicit, în activitatea bancară.

Dintre acestea, cu aplicabilitate şi în activitatea bancară, mai semnificative sunt următoarele: managementul prin obiective, managementul prin rezultate, managementul participativ, metoda normativă, metoda Delphi, managementul prin colaborare (modelul Harzburg) etc.

Specificitatea activității bancare impune însă adaptarea acestor metode şi instrumente la mediul bancar. În acest context, cunoaşterea mediului în care banca îşi desfăşoară activitatea devine un obiectiv principal al managementului bancar.

2.2. Definirea mediului bancar

Mediul bancar poate fi înţeles ca un complex de factori interni şi externi care influenţează desfăşurarea activităţii bancare şi, implicit managementul bancar.

Mediul intern al băncii, format din ansamblul factorilor interni, vizează:

- personalul băncii şi profesionalismul bancar;
- conducerea şi organizarea băncii;
- cultura organizaţională;
- logistica băncii, etc.

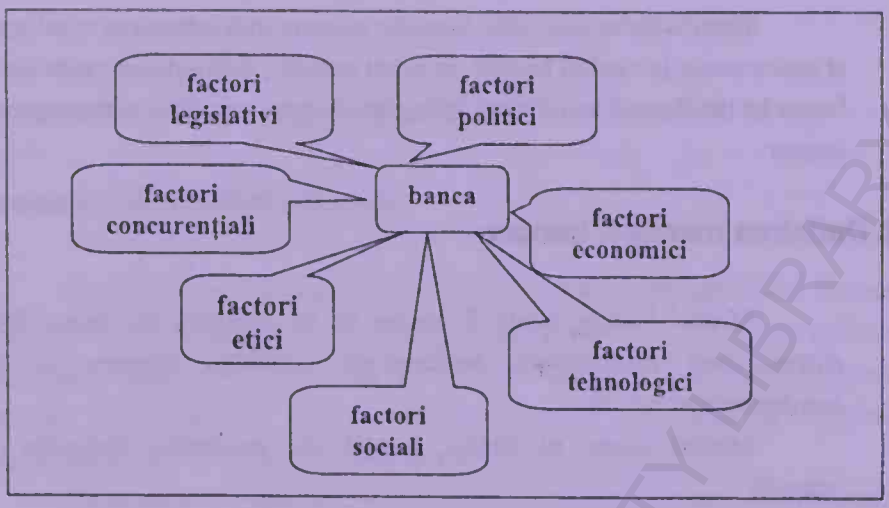
Mediul extern cuprinde acele aspecte care nu pot fi controlate direct, reprezentând cele mai importante restricţii ale activităţii bancare. Mediul extern este un complex de factori extrinseci băncii care asigură contextul desfăşurării activităţii, influenţează activitatea şi interacţionează cu banca.

Factorii externi pot afecta obiectivele urmărite de bancă, obţinerea resurselor financiare, materiale şi umane, deciziile şi modul de desfăşurare a activităţii.

În analiza mediului extern trebuie luaţi în considerare următorii factori:

- legislativi: legislaţia bancară, a muncii;
- economici: rezultatele generale ale economiei în raport cu unii indicatori macroeconomici, cum ar fi creşterea economică, rata inflaţiei, cursul de schimb;
- politici: politicile guvernamentale influente care nu se concretizează în acte normative;
- sociali: nivelul de trai, comportamentul consumatorilor;
- etici: onestitatea şi confidenţialitatea;
- tehnologici: progresul tehnologic şi informatizarea;
- concurenţiali: produse şi servicii, nivelul ratei dobânzii şi al comisioanelor, notorietatea băncii etc.

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY



Mediile în care băncile îşi pot desfăşura activitatea pot fi:

- ✓ stabile, adică relativ neschimbătoare şi previzibile;
- ✓ instabile, adică se pot schimba într-un mod rapid şi imprevizibil.

T. Burns şi G.M. Stalker au descoperit că rata schimbării mediului unei organizaţii (bănci) are un aspect profund asupra multora dintre aspectele sale fundamentale, spre exemplu structura băncii, alegerea produselor şi serviciilor, reţeaua, etc. De asemenea, ei au descoperit că există o tendinţă generală a mediilor de a deveni mai instabile.

Mediile instabile sunt caracterizate de:

- ✓ un număr mare de factori care afectează organizaţia;
- ✓ diferite tipuri de factori de influenţă;
- ✓ interacţiunea complexă dintre aceşti factori, precum şi dintre factorii individuali şi organizaţie;
- ✓ imprevizibilitate;
- ✓ o rată rapidă de schimbare.

Conducerea băncilor în medii instabile este dificilă deoarece banca, mai mult decât oricare altă organizaţie este vulnerabilă la schimbările imediate imprevizibile care îşi pot avea originea în cele mai diferite domenii.

Mediul bancar din România este unul instabil, iar băncile trebuie să ţină pasul cu schimbările rapide din societate. Un mediu instabil ar putea produce următoarele efecte asupra managementului bancar:

- ✓ conştientizarea şi înţelegerea mai profundă a mediului;
- ✓ încercările sporite de a anticipa schimbările;

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- ✓ un accent mai mare asupra capacității managerilor de la toate nivelurile de a învăța și de a se adapta;
- ✓ creșterea capacității de a reacționa eficient la schimbare.

2.3 Analiza mediului bancar

Pentru a putea desfășura o activitate cât mai eficientă, băncile trebuie să înțeleagă foarte bine mediul în care își desfășoară activitatea. În literatura de specialitate sunt cunoscute mai multe metode de analiză a mediului, dintre acestea ne vom opri în continuare la două metode, considerate cele mai utile:

- ✓ analiza SWOT;
- ✓ modelul celor "cinci forțe" al lui Porter.

Aceste metode de analiză depind de modul în care banca este conștientă de factorii de mediu și de culegerea informațiilor despre aceștia. Numită și "scanarea mediului" această analiză constituie o activitate importantă pentru managerii băncii.

Analiza SWOT

Analiza SWOT, datorită utilizării generalizate pe plan internațional, se impune ca unul din instrumentele cele mai importante ale managementului bancar.

Modelul SWOT folosit, de regulă, de conducerea superioară, permite băncii să analizeze relația cu mediul său în raport cu propriile sale:

- puncte tari - strenghts;
- puncte slabe - weaknesses;
- oportunități - opportunities;
- amenințări - threats.

Analiza SWOT, utilizând tehnici de chestionare, abordând, deci, investigator activitățile analizate, permite, pe de o parte, ordonarea informațiilor nefinanciare și financiare după anumite criterii și reguli, iar pe de altă parte, o analiză strategică care impune conducerii băncii luarea în considerare și evaluarea fiecărui aspect care influențează sau poate influența activitatea bancară. Poate fi prezentată sub forma unei matrici cu patru cadrane astfel:

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI

Punctele tari - Strenghts reprezintă fundamentul care asigură dezvoltarea și expansiunea băncii. În această categorie pot să intre următoarele: o bună reputație a băncii, o cotă de piață solidă, o rețea bancară dezvoltată, un portofoliu de clienți diversificat și bine segmentat, o gamă largă de produse și servicii bancare, rate ale dobânzii competitive, o politică de creditare sănătoasă cu puține credite neperformante, un personal bine pregătit, o rețea mare de bănci corespondente, etc.

Punctele slabe - Weaknesses evidențiază dificultățile și disfuncționalitățile activității bancare care vor trebui soluționate. Acestea pot fi: o gamă redusă de produse și servicii bancare, o rețea de unități operative slab dezvoltată, lipsa unei strategii de marketing, o organizare defectuoasă, un personal instruit necorespunzător, o logistică precară, etc.

Oportunitățile - Opportunities reprezintă elemente conjuncturale favorabile pe care banca le poate fructifica pentru a-și consolida și dezvolta activitatea. Aici putem include: dezvoltarea unei baze de clienți noi ca urmare a dezvoltării sectorului IMM-urilor, promovarea unor noi produse și servicii bancare care pot să atragă clienții, alianțe strategice și colaborări cu bănci corespondente puternice, etc.

Amenințările - Threats sunt, de asemenea, elemente conjuncturale, cu o probabilitate mai mică sau mai mare de realizare, care nu trebuie ignorate deoarece sunt generatoare de riscuri și de pierderi potențiale. Acestea pot fi: apariția unor noi bănci, intensificarea concurenței pentru o anumită parte din clientelă, promovarea unor dobânzi mai avantajoase din parte marilor bănci sau a băncilor străine.

Observăm că factorii S și W ai SWOT pun accent pe aspectele intrinseci, provenite din mediul intern, în timp ce O și T pun accent pe aspectele extrinseci, provenite din mediul extern.

Importanța analizei SWOT rezidă în faptul că înlătură tendința unor manageri de a prezenta doar partea pozitivă a activității bancare și care

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

consideră că punctele slabe sau ameninţările sunt elemente ce trebuiesc evitate pentru a nu afecta situaţia de ansamblu a băncii.

Modelul celor "cinci forţe" al lui Porter

Această metodă de analiză a mediului a fost concepută de Michael Porter, profesor la Şcoala de Afaceri Harvard din SUA, şi presupune analiza mediului în raport cu cinci factori de influenţă cheie în mediul organizaţiei: clienţi, furnizori, substituenţi posibili pentru produsele şi serviciile organizaţiei intensitatea concurenţei existente şi ameninţarea din partea noilor competitori.

În opinia lui Porter, există principii universale generale care se aplică fiecăreia dintre aceste cinci forţe.

Dacă ***clienţii*** unei organizaţii au putere de negociere, atunci ei o vor folosi pentru a obţine reducerea preţurilor (reducând astfel profiturile).

Dacă ***furnizorii*** au putere de negociere, ei o vor folosi pentru a încerca mărirea preţurilor pe care le încasează pentru produsele şi serviciile lor. Pentru bănci acest principiu este cu atât mai important cu cât furnizorii sunt cei de la care sunt atrase fondurile băncii (persoane fizice şi juridice).

Dacă există ***substituenţi*** pentru produsele sau serviciile unei organizaţii, dreptul de opţiune pe care acesta îl dă clienţilor va conduce la reducerea preţurilor pe care organizaţia le poate percepe (reducând profiturile).

Dacă există o ***concurenţă*** puternică pe piaţă, aceasta va obliga organizaţia să acţioneze în modalităţi care pot avea ca efect reducerea profiturilor.

Dacă pe piaţă intră noi ***competitori*** ei vor încerca să-şi apropie un segment de piaţă al organizaţiei reducând profiturile.

Modelul pune accent pe factorii concurenţiali din mediul organizaţiei, iar principiile enunţate reconsideră legile concurenţei dintr-o economie de piaţă. Din moment ce organizaţia cunoaşte care sunt cele mai puternice forţe din mediul său specific, aceasta poate, apoi să găsească modalităţile de slăbire a puterii acestor forţe, astfel întărindu-şi propriul său avantaj competitiv.

Analiza de mediu este o etapă preliminară deosebit de importantă care ajută băncile în formularea strategiilor, astfel băncile pot încerca să prevadă şi să se pregătească pentru evoluţiile viitoare ale mediului.

Există două modalităţi importante în care băncile pot interacţiona cu mediile lor, respectiv prin adaptarea la mediu sau prin influenţarea sau controlarea elementelor de mediu.

Prima modalitate – adaptarea la elementele mediului – presupune adaptarea strategiei, structurii, culturii, stilului managerial, tehnologiei unei bănci în scopul unei mai bune compatibilități cu mediul (restructurarea activității băncilor românești, informatizarea).

Băncile pot să încerce să influențeze mediul lor pentru al schimba într-o manieră care să le ajute. Această abordare proactivă poate conduce de multe ori la schimbări mici dar semnificative ale mediului extern de pe urma cărora băncile pot profita (dialogul și cooperarea cu organismele de reglementare, apartenența la organizații profesionale, lobby-ul politic etc.).

Optimizarea interacțiunii băncii cu mediul extern se realizează prin luarea deciziei asupra modului în care doresc să-l influențeze și prin planificarea unei ***strategii*** în acest sens.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

STRATEGIA BANCARĂ

3.1 Consideraţii generale privind strategia bancară

Strategia reprezintă un proces complex, care uneşte obiective, activităţi şi decizii privind direcţia de orientare a eforturilor, căile de urmat, politicile şi instrumentele folosite pentru realizarea unui obiectiv final, într-o perioadă de timp determinată.

Atunci când o bancă îşi determină strategia pe termen scurt, mediu şi lung şi, pe această bază, politicile de implementare în activitate a diverselor componente strategice şi de promovare a mijloacelor de realizare în mediul extern, baza (obiectivul fundamental) de la care se porneşte este nivelul maxim al profitului posibil de realizat în condiţiile concrete ale mediului economic şi cu condiţia minimizării riscului.

Deşi criteriu de bază, profitul nu este singurul factor de care băncile trebuie să ţină seama la stabilirea politicii lor pe diverse termene. Ele trebuie să asigure un echilibru activ între profitabilitate, lichiditate, solvabilitate şi risc. Băncile acţionează în condiţii de incertitudine, atât în domeniul resurselor care nu au, spre deosebire de entităţile nonbancare, o stabilitate cuantificabilă, cât mai ales în domeniul plasamentelor, care conţin un factor de risc prin natura lor. Cu cât un plasament este mai profitabil, cu atât el este în principiu mai riscant. De asemenea, în cazul plasamentelor cu un termen lung riscul este mai mare.

Prin urmare, cu cât strategia are un termen mai lung cu atât mai redusă este probabilitatea ca nivelul propus al profitului să se realizeze. În consecinţă, în elaborarea unei strategii realiste pe termen lung se iau ca obiective elementele de dezvoltare care să conducă, pe de o parte, la realizarea unei creşteri rezonabile a profitului, iar pe de altă parte, să se poată cuprinde evoluţii variabile, ajustabile în funcţie de conjunctura viitoare.

Strategia bancară se caracterizează prin aceea că defineşte ansamblul de componente care precizează:

✓ *locul pe piaţă*, poziţia băncii în cadrul sistemului bancar local din punct de vedere al mărimii, relaţiei cu competitorii, derulării unor proiecte interne sau externe viabile, pe baza acestor evoluţii efectuându-se comparaţii cu băncile concurente;

✓ *relaţiile cu organismele financiar-bancare interne şi internaţionale* şi relaţiile de corespondenţă cu bănci străine, pentru derularea unor programe guvernamentale;

✓ *produsele şi serviciile bancare* sunt avute în vedere de la lansare, promovare, perfecţionare şi sunt urmărite în corelaţie cu principalii clienţi urmărindu-se să se întărească relaţia băncii cu clienţii şi realizarea nivelului planificat al profitului;

✓ consolidarea celor patru piloni pe care se bazează activitatea bancară: *tehnologia informaţională* poate constitui un obiectiv strategic al băncii prin urmărirea implementării de sisteme automate de calcul, formării unui colectiv informatic, prin cultura informaţională; *investiţiile,* concretizate în clădiri şi modernizări; *reţeaua de unităţi teritoriale (infrastructura),* şi referitor la aceasta, adaptarea la condiţiile economice, financiare şi sociale locale; legăturile cu clienţii strategici importanţi, soluţionarea situaţiilor atipice; *personalul bancar*, şi în privinţa acestuia, obiectivele pot urmări motivarea şi cointeresarea;

✓ *managementul* ocupă de asemenea un loc central în strategia bancară sub aspectul riscului în activităţile bancare, riscului financiar şi de obţinere a unui profit ridicat, managementul total al calităţii, atragerii de afaceri şi penetrării spre noi operaţii;

✓ *prevederea unor alternative strategice de dezvoltare, de penetrare pe piaţă şi de contracarare a concurenţei.*

3.2. Elaborarea strategiei bancare

Dinamic şi imprevizibil, mediul strategic contemporan a cunoscut, cu deosebire în ultimele decenii, mutaţii profunde, astfel că discontinuitatea schimbărilor şi caracterul extrem de complex au devenit dominantele peisajului în care evoluează băncile contemporane. Această situaţie este rezultanta apariţiei unor fenomene şi tendinţe, adesea intercorelate, care constituie tot atâtea provocări pentru băncile mileniului trei. Se iau în calcul îndeosebi: tendinţa de globalizare a pieţelor, internaţionalizarea şi mondializarea accelerată a economiilor care sugerează emergenţa unei economii interconectate derulate într-o lume fără frontiere, caracterul profund al schimbărilor tehnice şi tehnologice; explozia informaţională; intensificarea concurenţei internaţionale concomitent cu deplasarea accentului de la factorii

BCU "LUCIAN BLAGA" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

de preț către cei privind nivelul tehnic și calitatea produselor; diversificarea și nuanțarea cererii, dublată de personalizarea consumului.

Elaborarea strategiei bancare reprezintă activitatea prin care managerii determină obiectivele, intervalul în care trebuie realizate scopurile, locurile în care planurile vor fi îndeplinite, fazele și metodele de atingere a obiectivelor și resursele necesare pentru ca acestea să poată deveni realitate.

Transpunerea în practică, în condiții de eficiență, a procesului strategic presupune parcurgerea mai multor etape:

a) fundamentarea obiectivelor și direcțiilor strategice (management, rețea, organizare, resurse umane, clienți, produse/servicii, tehnologia informației, indicatori de eficiență, profitabilitate...) constituie *etapa inițială* și de mare relevanță pentru procesul strategic. În privința obiectivelor incluse în planul de implementare, acestea trebuie să se caracterizeze prin capacitatea de redare cu exactitate a scopului urmărit la nivel departamental sau teritorial, prin coerență claritate și printr-o înaltă rigoare profesională.

b) elaborarea planului strategic pe domenii ale activității bancare de către compartimentul strategic al băncii, în strânsă colaborare cu toate direcțiile din bancă. După dezbaterea acestor propuneri și introducerea eventualelor modificări, proiectul planului strategic se prezintă managerului în vederea aprobării.

c) consolidarea logisticii planului strategic, prin practicarea unor politici specifice pentru componentele strategiei se urmărește găsirea unor soluții potrivite pentru realizarea obiectivelor strategice, pentru unele dificultăți intervenite, precum și pentru problemele din fazele de diagnosticare și planificare strategică.

d) implementarea strategiei, presupune mai multe laturi:

✓ problema comunicării către personal a ideilor noi pe care le promovează strategia, cu asigurarea confidențialității necesare;

✓ adaptarea strategiei ținând seama de condițiile favorabile și restricțiile ce apar în funcție de schimbările de mediu economico-social, de momentul de timp sau de structurile organizaționale și funcționale bancare;

✓ flexibilitatea managerilor bancari la semnalele ce vin de la cei ce implementează strategia privind acele evenimente și situații, care pot conduce la redefinirea unor componente strategice;

✓ elaborarea unor proceduri și instrumente de către manageri, împreună cu sectoarele de cercetare, marketing, metodologie, cu ajutorul cărora să se realizeze corecțiile necesare ori de câte ori situația o impune.

Implementarea va consta în mobilizarea resurselor necesare şi direcţionarea acestora pentru realizarea scopului propus. Natura implementării strategiei este relevată sintetic de întrebările esenţiale la care trebuie să se răspundă la începutul acestei etape: *cine, ce, cum trebuie să facă* pentru transpunerea în practică a ceea ce s-a formulat. Răspunsurile vor indica persoanele sau entităţile structurale ale băncii care trebuie să execute anumite activităţi şi să îndeplinească anumite sarcini, vor menţiona activităţile care sunt necesare pentru obţinerea schimbărilor dorite şi cum trebuie acţionat.

Orizontul de timp necesar pentru aprecierea rezultatelor unei strategii este de câţiva ani, dar implementarea strategiei se cere supravegheată în permanenţă. Acest lucru înseamnă posibilitatea recunoaşterii apariţiei unei tendinţe de îndepărtare de la poziţia sau traiectoria dorită şi posibilitatea intervenţiei corective în timp util.

e) etapa finală a procesului o constituie analizele trimestriale, semestriale sau anuale a stadiului implementării strategice, care se fac la nivelul boardului băncii şi urmăresc cu predilecţie:

- ✓ monitorizarea realizării obiectivelor cuprinse în planurile de implementare, pe capitole ale strategiei, prezentându-se acolo unde este posibil, rezultatele cuantificabile, iar în unele cazuri modul de realizare reflectat în norme metodologice, instrucţiuni, circulare, programe, regulamente de organizare şi funcţionare, realizarea unor baze de date;
- ✓ evaluarea principalelor efecte asupra activităţii băncii;
- ✓ utilizarea unui punctaj care să reflecte în ce măsură s-au îndeplinit obiectivele generale strategice sau în funcţie de problematica analizată;
- ✓ rezultatele unor studii şi proiecţii a căror elaborare a fost determinată de realizarea obiectivelor înscrise în planul de implementare.

3.3 Modele şi strategii bancare

În condiţiile sociale, economice şi politice oferite de economia de piaţă, banca îşi poate realiza atribuţiile şi funcţiile prin efectuarea unei analize interne şi externe obiective, respectiv prin determinarea punctelor sale forte şi a celor vulnerabile, studierea detaliă a mediului economic, a oportunităţilor şi pericolelor pe care acesta le conţine, concretizate în eleborarea mai multor variante de strategii alternative, pe diverse termene şi după aceea implementarea strategiei alese.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

În condițiile secolului XXI, procesul de fundamentare a strategiei ia în considerare unele tendințe în evoluția economică și socială determinate de fenomenul de globalizare, de performanțele tehnologice și de know how, de constituirea și funcționarea Uniunii Economice și Monetare Europene.

Analiza sistemelor bancare naționale din țările dezvoltate evidențiază că acestea sunt foarte diferite și constituite dintr-o mare varietate de instituții, cu precădere în cadrul spațiului financiar european. În acest sens, se poate aprecia că este posibil ca procesul de globalizare financiară (care se traduce prin emergența progresivă a unei industrii bancare mondiale) să favorizeze o tendință de uniformizare a sistemelor bancare pe baza unui model dominant de bancă, care poate îmbrăca forma băncii dividend sau băncii fragmentate.

Banca dividend

Obiectivul prioritar al ***băncii dividend*** este rentabilitatea fondurilor proprii. Maximizarea câștigurilor acționariatului face ca banca secolului XXI să fie o organizație obișnuită, care însă trebuie să respecte regulile prudențiale (reușita actuală a băncilor anglo-saxone fiind rezultatul funcționării pe baza acestui model).

Modelul băncii fragmentate

Modelul ***băncii fragmentate*** redefinește noțiunea clasică de intermediere prin separarea completă a activităților de depozit și de creditare. Diferitele funcții ale băncii trebuie să fie exercitate de entități juridice distincte care alcătuiesc de sine stătător o bancă.

Banca fragmentată este mai performantă, în măsura în care fiecare funcție bancară este luată în considerare de o categorie de operatori specializați și competitivi în domeniul activității lor. Deja, în activitatea unei bănci se identifică aspecte ale băncii fragmentate, prin aceea că își exprimă oferta de produse și servicii financiare, prin încredințarea acestora unor firme din exteriorul băncii, respectiv externalizarea activităților.

Modelul băncii virtuale

Evoluția tehnologiei a afectat relația dintre bancă și clienți, ceea ce se poate evidenția prin modelul ***băncii la distanță***, care recurge la o serie de instrumente bazate pe tehnologie și informatică, prin care se efectuează, în principal, trei categorii de operațiuni bancare: gestionarea mijloacelor de plată, distribuirea de credite, gestionarea economiilor. În eforurile permanente ale

băncilor de a atrage noi clienți, tehnologiile de informatică și comunicare au jucat un rol important, conducând la ***modelul băncii virtuale***.

În noul context, reușita băncilor pune astfel accent tot mai mult pe noile tehnologii, a căror dezvoltare modifică regulile concurenței, în sensul că favorizează operațiunile de compensare directă dintre firme, ceea ce diminuează fluxurile din sistemul bancar. De asemenea, modelul băncii virtuale va majora viteza de transfer a fondurilor și va reduce volumul intermedierii financiare propriu-zise.

În sens larg, băncile au două alternative de fundamentare a strategiilor de dezvoltare în raport cu amploarea activității desfășurate (obiective corporative):

- ✓ pe de o parte, ele pot opta pentru o dezvoltare limitată la nivel național;
- ✓ pe de altă parte, pot viza o strategie de dezvoltare pe piețele externe.

Strategia de dezvoltare pe plan național

Anumite bănci se axează pe strategii privind ***dezvoltarea pe plan național***, acestea neavând ambiții de expansiune pe piețele străine fie pentru că nu găsesc oportunitățile unei asemenea dezvoltări, fie nu au resursele necesare susținerii unei asemenea politici. Din acest motiv ele se dezvoltă în principal pe plan național, ceea ce nu exclude desfășurarea de activități și în străinătate, printr-o rețea de corespondenți sau prin birouri de reprezentare prin libera prestare a serviciilor, fără prezența fizică a unor unități. Pentru a se dezvolta pe plan național o bancă poate avea două tipuri de strategii: să devină o bancă universală, sau, să devină o bancă specializată.

Strategia de bancă universală

Banca universală este forma de organizare care oferă un ansamblu de produse și servicii bancare pentru o gamă largă de clienți, această formă fiind luată în prezent de un mare număr de bănci. Banca universală presupune existența unei rețele bancare, care este singura metodă ce permite distribuirea întregii game de produse și servicii bancare. De asemenea, rețeaua nu este doar o sursă de oportunități, ci și o sursă de creare a costurilor legate de funcționarea acestora. Printre oportunitățile existenței unei rețele bancare sunt și: capacitatea de retragere a resurselor financiare la costuri avantajoase; o capacitate mai bună de a răspunde cu promptitudine la nevoile clienților; o metodă ce permite distribuirea ansamblului de produse și servicii bancare.

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Strategia de bancă specializată

Băncile care aplică *strategia specializării* pe plan național pot pleca de la ideea că o bancă (mai ales cele de talie mică și mijlocie) poate cu greu să deservească toate categoriile de clientelă sau să aibă o întreagă gamă de produse și servicii bancare. Astfel, băncile se concentrează asupra unor obiective reduse pentru realizarea cărora își vor concentra toate eforturile, ele putând obține rezultate mai bune fie prin costul mai redus al produselor și serviciilor bancare, fie prin îmbunătățirea calității acestora în raport cu concurența.

Astfel băncile se pot specializa fie pe anumite produse, fie pe o anumită gamă de clienți: în primul caz, banca nu va realiza decât un tip sau o gamă limitată de produse, iar în cel de-al doilea, banca nu va deservi decât o gamă specifică de clienți cărora le va oferi ansamblul produselor și serviciilor de care au nevoie în condiții de costuri minime și de o calitate optimală.

Această tendință de specializare s-a datorat și faptului că persoanele fizice și companiile caută servicii de foarte bună calitate, servicii pe care doar băncile specializate le pot oferi cu succes. Strategia băncilor specializate este aplicată în special de băncile de talie mică și medie care, de altfel, nu au în mod real alte soluții. Astfel ele se pot specializa fie pe anumite segmente de clientelă (persoane fizice, IMM-uri) fie pe anumite produse și servicii bancare (credit de consum, produse de economii, consiliere financiară, inginerie financiară).

Strategia de dezvoltare pe piețele externe

Deși activitatea bancară pe plan național ocupă un loc prioritar, deoarece ea constituie cea mai mare parte din produsul net bancar, pe termen lung se întrevede o creștere importantă a strategiei de dezvoltare pe piețele externe, prezența pe alte piețe părând indinspensabilă, băncile nedorind să renunțe la oportunitățile pe are le oferă aceste extinderi, dar nici să renunțe la susținerea companiilor naționale în activitatea de export. O bancă are la dispoziție două *strategii de dezvoltare pe piețele externe:* de a deveni o bancă universală sau de a deveni o bancă specializată.

Strategia de bancă universală multinațională

Strategia de bancă universală multinațională este strategia marilor bănci, puține instituții având capacitate efectivă să achiziționeze sau să instaleze o rețea de agenții în alte țări. În practică, extinderea acestor bănci se

realizează în special prin preluări de participații, sau fuziuni între marile bănci universale naționale.

Strategia băncii specializate multinaționale

Strategia băncii specializate multinaționale este aplicată mai ales de băncile de talii mici și mijlocii, deși doar o parte din acestea au capacitatea reală de a dezvolta o astfel de strategie pe plan extern. Ele sunt specializate pe plan extern asupra unui anumit produs sau serviciu bancar sau a unui segment particular de clientelă.

Retail banking și *wholesale banking*

Două modele alternative de dezvoltare strategică s-au impus în ultima perioadă: ***retail banking*** și ***wholesale banking***, care nu se exclud, dar presupun abordări diferite în ceea ce privește operațiunile bancare: ***activitatea de retail*** vizând persoanele fizice și IMM-urile, (care trebuie delimitate cât mai exact pe diferite segmente de clienți: persoane active, pensionari, elevi, studenți, liber profesioniști, actori, afiliați ai unor cluburi, ligi, asociații profesionale, sportivi; zone geografice, rurale, urbane, sărace, mai dezvoltate, etc., fiecărui segment de clienți trebuind să i se adreseze anumite tipuri de servicii și produse bancare, dar existând totodată și servicii și produse ce se adresează în egală măsură tuturor), în timp ce ***activitatea de gros*** are în vedere marile companii, instituții financiare și guvernele.

Activitatea bancară cu persoanele fizice este destul de rentabilă datorită riscului mai redus decât în cazul persoanelor juridice și a volumului mare de servicii (operațiuni de casă și de cont) pentru care se încasează imediat comisioane, deci fără risc de neplată. Noua orientare a băncilor către sectorul persoanelor fizice pune un accent deosebit pe creditele de consum care satisfac multiple cerințe ale persoanelor fizice, ce nu pot fi realizate imediat cu resursele de care dispun acestea. Creditul de consum este specific și țărilor dezvoltate și celor în curs de dezvoltare cu diferența că în prima categorie orientarea este către creditul imobiliar, iar în a doua către creditul pentru trezorerie, bunuri casnice, mobilier, autoturisme, echipamente de încălzire, sau climatizare și într-o masură mai mică pentru procurări sau construcții de locuințe.

Activitățile bancare en gros se referă preponderent la operațiuni de intermediere și vizează un număr mic de tranzacții, dar cu valoare financiară mare. De asemenea, spre deosebire de activitatea de retail nu sunt dependente

de existența unei rețele de sucursale. În esență, activitatea bancară en gros se referă la finanțarea pe scară largă și își are originea în expansiunea industrială și comercială din țările occidentale. Dezvoltarea modelului sistemului bancar en gros a apărut inițial ca urmare a cerințelor din SUA, Marea Britanie, Germania și Franța pentru furnizarea de fonduri importante, la rate de dobândă competitive.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

MODELE DE MANAGEMENT BANCAR

Crearea unui model de management al unei bănci presupune pe de o parte, un efort de analiză pentru stabilirea variabilelor şi a relaţiilor dintre ele, iar pe de altă parte un efort de sinteză pentru a prezenta cât mai simplu sistemul analizat.

Modelele de management pot fi *globale,* care se aplică sistemului în ansamblu şi modele *parţiale sau submodele* care se aplică unei componente a sistemului.

4.1 Modele globale de management bancar

Un model global implică activitatea unei bănci sub toate aspectele sale. Plecând de la metode statistice sau matematice pot fi construite mai multe modele. Din multitudinea de date furnizate de contabilitatea generală a băncii sau de serviciile de studii şi prognoză, sunt selectate numai cele relevante pentru elaborarea modelului.

Punctul de pornire îl reprezintă situaţia iniţială a băncii, caz în care se face o analiză a bilanţului până la începutul perioadei care face obiectul studiului, respectiv a resurselor şi plasamentelor, a numărului de clienţi, a resurselor umane, a produselor şi serviciilor bancare, etc. O importanţă deosebită în construcţia modelului o are şi mediul economic în care banca îşi desfăşoară activitatea.

De asemenea, previziunile reprezintă repere semnificative, dacă avem în vedere că utilitatea modelelor este aceea de evaluare a consecinţelor la nivelul rezultatelor şi de a permite alegerea celor mai favorabile căi de dezvoltare, în funcţie de propriile caracteristici şi de evoluţia viitoare a mediului în care banca va acţiona. Cele mai importante previziuni privesc solicitările de credite, nivelul depunerilor la vedere şi la termen, nivelul dobânzilor, cota de piaţă a băncii la capătul orizontului previzionat, etc. Aceste previziuni pot fi efectuate în mod subiectiv sau cu ajutorul metodelor econometrice.

Informaţiile utilizate în elaborarea modelului se prezintă impropriu, fiind necesare prelucrări pentru ca fiecare variabilă să fie definită într-un mod

BCU "LUCIAN BLAGA" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

riguros. Într-un model global de management bancar pot fi întâlnite variabile de bază (de comandă) şi variabile de stare.

Variabilele de bază ale unui model sunt reprezentate de elemente ale activului bilanţului: lichidităţi, credite, titluri, etc., asupra lor banca acţionând direct. Depozitele bancare, deşi nu pot avea calitatea de variabile de comandă deoarece evoluţia lor depinde de comportamentul clienţilor, datorită legăturii directe dintre ele şi credite sunt incluse în această categorie, fiind considerate variabile cu statut delicat. Variabilele de comandă sunt definite precis, astfel un credit pe termen scurt şi un credit pe termen lung nu sunt echivalente, după cum nu sunt echivalente un credit acordat unei persoane fizice şi unul acordat unui agent economic.

Variabilele de stare se referă la acele date care fac parte integrantă din sistemul analizat, dar asupra cărora centrul de decizie nu poate acţiona direct (exemplu: nivelul dobânzii de pe piaţă, nivelul economiilor, etc.).

Modelele globale de management sunt, în general, modele pe termen mediu, orizontul lor previzionar fiind de 3-5 ani. Deşi acest orizont este relevant pentru situaţia finală a băncii, totuşi mult mai importantă este cunoaşterea diferitelor stadii succesive ale băncii şi ale diferitelor valori luate de variabile în cursul celor trei sau cinci ani. Pentru aceasta se impune luarea în considerare a noţiunilor de perioadă şi stoc.

Pe măsură ce orizontul se îndepărtează, previziunea devine mai incertă şi, ca atare, se impune decuparea orizontului previzionar deoarece managerii băncii sunt mai interesaţi de valoarea luată de variabile pe termen scurt, decât de valoarea luată pe termen mijlociu. Deci, timpul scurs între anul iniţial şi cel terminal se va diviza în perioade scurte, apoi în perioade mai lungi, aşa cum rezultă din figura 1.1.

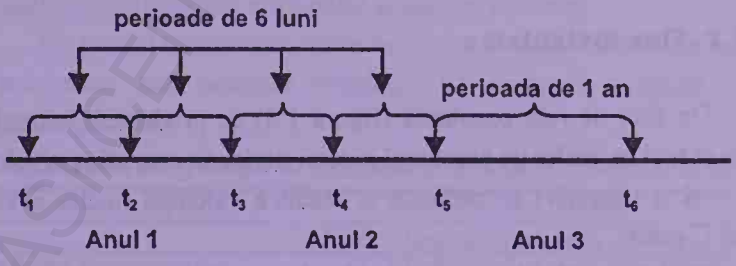


Fig.1.1. Împărţirea unui orizont de trei ani în 5 perioade.

Astfel, modelul furnizează rezultatele variabilelor pentru toate perioadele de la t_1 la t_4, adică la fiecare şase luni şi prin urmare în toţi anii.

Un stoc în curs este valoarea unei variabile la un moment dat. Valorile stocurilor în curs sunt cele care figurează în bilanț și reflectă rezultatul deciziilor anterioare. Între cele două perioade t_1 și t_2 se iau decizii care pot să conducă la variația stocurilor. Această variație este numită flux pentru că diferența pozitivă sau negativă între valoarea stocului în t_1 și valoarea stocului în t_2 permite calculul fluxului.

În aceste condiții se pune problema apariției și ritmului în care se produce fluxul în cursul unei perioade. Fluxul poate fi, astfel, considerat instantaneu sau că el se produce la o rată constantă de-a lungul perioadei.

În cazul fluxului produs instantaneu (figura 1.2), în t_0 variabila are valoarea A, iar valoarea dorită este nivelul B. La începutul perioadei fluxul de valoare AB se produce și aduce stocul la nivelul dorit. În t_1 valoarea dorită este C; un flux BC se produce instantaneu pentru a ajusta valoarea variabilei la nivelul cerut.

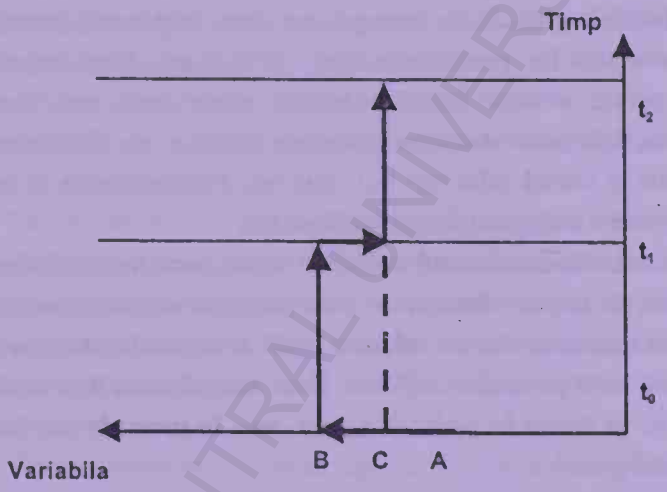


Fig.1.2. Flux instantateu

Un flux de rată constantă (figura 1.3) se produce în cursul perioadei între t_0 și t_1 și în medie pe parcursul acestei perioade este atins nivelul B. La fel între t_1 și t_2 (negativ) se produce și readuce valoarea medie a variabilei la nivelul C cerut.

Cercetarea datelor, pentru a le face apte de a reproduce realitatea complexă a unei bănci, cu scopul de a le insera în cadrul matematic și informatic, este deci o operație delicată, fiecare variabilă de comandă trebuind definită în funcție de mai multe criterii, realizarea modelului global

BCU "LUCIAN BLAGA" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

presupunând utilizarea calculatorului, deoarece un model poate avea sute de variabile şi mii de ecuaţii.

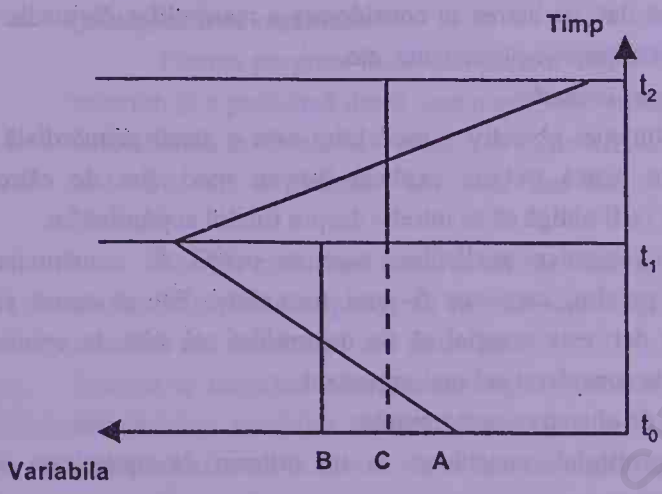


Fig. 1.3. Flux de rată constantă

Două tipuri de modele globale sunt considerate de literatura de specialitate mai importante, respectiv modelele optimizante care indică deciziile susceptibile de a maximiza o funcţie obiectiv definită în prealabil (exemplu maximizarea profitului sau minimizarea costurilor) şi modelele de simulare care arată rezultatele diferitelor decizii luate de managerii băncii.

4.1.1. Modelele optimizante

Modelele optimizante fac apel la programarea liniară. Ele permit determinarea celor mai bune decizii de luat în funcţie de obiectivul stabilit şi restricţiile care limitează ansamblul soluţiilor posibile.

Un model optimizant cuprinde deci o funcţie obiectiv de maximizat sau de minimizat sub anumite restricţii. El poate fi formulat într-un mod simplificat, astfel:

Considerăm o bancă cu următoarea situaţie a bilanţului în t0:

ACTIV		PASIV	
Numerar	x0	Împrumuturi de la BNR	y0
Certificate de trezorerie	x1	Împrumuturi de la alte bănci	y1
Depozite la alte bănci	x2	Depozite ale clienţilor	y2
Credite acordate clienţilor	x3	Capitaluri proprii	y3
	-		
	xi		
	xn		

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

şi presupunem cunoscută evoluţia viitoare a ratei dobânzii, cererii de credit şi ofertei de depuneri; în aceste condiţii se pune problema maximizării unui obiectiv într-un orizont dat, cu luarea în considerare a restricţiilor de mediu: rata lichidităţii, echilibrul resurse-plasamente, etc.

A. Determinarea funcţiei obiectiv

Determinarea funcţiei obiectiv a modelului este o etapă primordială. Obiectivul urmărit de bancă trebuie explicat într-un mod clar de către managerii băncii, ceea ce îi obligă să se întrebe despre finalul acţiunilor lor.

Ei trebuie să comunice analiştilor, care se ocupă de construcţia modelului, obiective precise, care vor fi apoi formulate. Pot să apară şi conflicte de obiective dar, este esenţial să fie determinat cel care, în opinia managerilor băncii, este considerat cel mai important.

În general, două tipuri de obiective sunt reţinute:

- maximizarea profitului, considerat ca un criteriu de optimizare a operaţiunilor active şi pasive;
- maximizarea cotei de piaţă, obiectiv care prezintă avantajul de a putea fi formulat într-un mod simplu şi uşor perceptibil de către principalii responsabili.

B. Restricţiile modelului

Restricţiile limitează ansamblul soluţiilor programului. Într-un model fără restricţii, maximizarea profitului va conduce banca la a deţine numai activele având cel mai mare randament şi, drept consecinţă, la renunţarea la toate activele lichide care au un randament nul.

Se disting două tipuri de restricţii:

- restricţii de structură, impuse de normele legate de lichiditate şi solvabilitate pe care toate băncile trebuie să le respecte;
- restricţii de evoluţie, care reflectă evoluţia probabilă a pieţei produselor bancare şi limitează libertatea de acţiune a băncii în determinarea valorii variabilelor de comandă.

Aceste restricţii nu se modifică de la o perioadă la alta şi, ca atare, trebuie să fie respectate pe tot parcursul orizontului previzionat. Ele apar sub forma unor inecuaţii, fiecare dintre acestea asigurând un maxim sau un minim variabilelor modelului luate izolat sau în grup.

C. Rezultatele

Soluţia modelului formulat în cadrul programului liniar dă valoarea optimală a variabilelor de comandă, altfel spus, valoarea variabilelor care maximizează obiectivul propus. Această soluţie indică ce valoare trebuie să ia

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

diferiții xi, astfel ca în final, funcția obiectiv să fie maximă în orizontul de timp prevăzut. Aceste rezultate sunt grupate și prezentate sub formă de documente (bilanț, cont de rezultate).

Fiecare program liniar comportă o problemă primordială, cea formulată anterior, și o problemă duală care poate fi formulată și rezolvată în mod identic cu problema primordială. Variabilele duale măsoară greutatea fiecărei restricții restricție care acționează mai mult sau mai puțin asupra valorii funcției obiectiv.

Soluția problemei duale arată care restricții influențează mai mult sau mai puțin și permite aprecierea creșterii sau scăderii valorii optimale a funcției rezultate din renunțarea la o restricție.

Urmare a utilizării corespunzătoare a variabilei duale, apare posibilitatea determinării nivelului maxim al dobânzii ce trebuie stabilită pe o unitate monetară, depusă la termen sau a ratei dobânzii pentru un împrumut obligatar.

În concluzie, informațiile unui model optimizant fiind foarte numeroase se pune problema cunoașterii deciziilor care vor fi luate în vederea optimizării. Chiar dacă au fost introduse restricții de evoluție, punerea în practică a mijloacelor proprii de atingere a valorii optimale a variabilelor de comandă este dificilă. Trebuie informați executanții asupra noilor orientări pe termen mediu ale băncii și difuzate deciziile la nivelurile corespunzătoare. În plus, anumite decizii, precum crearea de noi unități operative sau dezangajarea față de o anumită categorie de clientelă, nu pot intra în vigoare decât progresiv și, adesea, structura optimală a activului bilanțului apare ca un obiectiv ideal, dar greu accesibil. De aceea, în multe cazuri sunt preferate modelele de simulare mai suple și cu mai puține restricții.

4.1.2. Modele de simulare

Un model de simulare este mai mult un model de asistență a managementului, decât unul de management. În timp ce modelele optimizante indică cea mai bună decizie, cele de simulare arată efectele deciziilor activității bancare. În structura lor se disting, în principal:

- modele de simulare contabilă;
- jocurile de întreprindere.

Modelul de simulare contabilă se prezintă sub forma unui ansamblu de relații între variabilele endogene și exogene și are ca obiectiv prezentarea exactă, dar sintetică, a modului de funcționare a unei bănci.

A. Funcționarea unui model de simulare contabilă

Principiul de bază este de a pune în evidență consecințele deciziilor actuale asupra situației viitoare a băncii, mai precis asupra lichidității și rentabilității sale.

Se disting mai multe tipuri de decizii:

- deciziile rezultate din reglementările bancare (exemplu modificarea ratei rezervelor minime obligatorii), banca fiind obligată să analizeze efectele acestor decizii;
- decizii autonome, sunt cele luate de managerii băncii (diminuarea volumului de credite către agenții economici și creșterea celui către persoanele fizice; lansarea de noi produse, etc.).

Scopul principal al modelului este de a arăta legăturile care se formează de la decizie până la rezultat, după un drum precis, de exemplu decizia de a deschide o nouă agenție. Ce impact va avea acest obiectiv asupra rentabilității și lichidității băncii? Deschiderea unei noi agenții poate antrena costuri suplimentare, cu incidențe la nivelul bilanțului, deci asupra lichidității băncii, datorită capitalurilor colectate și redistribuite prin intermediul acestei agenții și la nivelul contului de rezultate prin perceperea dobânzilor debitoare, vărsarea dobânzilor creditoare și creșterea cheltuielilor de exploatare datorită folosirii de servicii suplimentare.

Deci pentru fiecare decizie, modelul furnizează un bilanț și conturi de rezultate previzionate care permit managerilor să aprecieze modul concret și măsurabil al consecințelor deciziilor lor și să aleagă, în lumina acestor indicații orientarea care li se pare mai avantajoasă.

B. Avantajele unui model de simulare contabilă

Modelele de simulare contabilă apar ca fiind mai suple decât modelele optimizante din două motive. Pe de o parte, modelele de simulare se pretează foarte bine la manipulări în planul gestiunii, în sensul modificării unui parametru pentru ameliorarea rezultatului, în condițiile menținerii ipotezei inițiale. Pe de altă parte, acestea pot servi drept cadru unui test de coerență pentru mai multe decizii. Managerii băncii nu sunt confruntați cu o singură decizie, ci cu mai multe și, astfel, apare indispensabilă preocuparea de coerență în luarea acestor decizii.

Modelul de simulare constituie, deci, cadrul adecvat pentru acest test și în ansamblu, simularea devine un mijloc de asigurare a compatibilității deciziilor, de studiere a sensibilității rezultatelor la situația actuală sau la

BCU "CAROL I" BIBLIOTECA UNIVERSITARĂ

modificările mediului, iar dezvoltarea informaticii facilitează utilizarea acestor modele.

Jocurile de întreprindere reprezintă exerciții care constau în simularea pieței pe care operează banca în urma cărora să fie aleasă o strategie optimală, ținând cont de deciziile improbabile ale concurenților săi și de un mediu nesigur.

În concluzie, indiferent de metoda promovată, optimizare sau simulare, modelarea la nivelul unei bănci este o operațiune costisitoare și complexă, băncile care fac cercetări în acest domeniu sunt puțin numeroase. Analiza unei componente a unui astfel de sistem este mai accesibilă și mai performantă pe termen scurt.

4.2 Submodele de management bancar

În raport cu modelele globale, submodelele sau modelele parțiale prezintă avantajul unei elaborări simplificate, deoarece câmpul lor de analiză este mult mai restrâns. Aceste modele parțiale se înrudesc cu cercetarea operațională definită ca *ansamblul metodelor de analiză științifică a fenomenelor de organizare.* În plus, în aceste analize riscul și incertitudinea pot fi introduse, ceea ce este mai greu într-un model global, caracterizat printr-un număr mare de variabile.

Printre problemele activității bancare care pot fi analizate cu ajutorul cercetării operaționale amintim: crearea unei noi agenții bancare; nivelul încasărilor realizate de o agenție; managementul trezoreriei; numărul de ghișee și numărul de ore în care funcționează o agenție bancară, etc.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BĂNCI ŞI SISTEME BANCARE

SISTEMUL BANCAR

Definirea şi structura sistemului bancar
Caracteristicile sistemului bancar

TIPURI DE BĂNCI. BĂNCILE CENTRALE

Rolul şi funcţiile băncilor centrale
Banca Centrală Europeană
Banca Naţională a României

BĂNCILE UNIVERSALE ŞI BĂNCILE SPECIALIZATE

Băncile universale
Băncile de afaceri
Băncile cooperatiste
Băncile de economii
Băncile străine

SISTEME BANCARE

Sistemul bancar german
Sistemul bancar britanic
Sistemul bancar francez
Sistemul bancar din Rusia
Sistemul bancar românesc

BCU "I.S. / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SISTEMUL BANCAR. CONSIDERAŢII GENERALE

Din multitudinea de sisteme ce definesc existenţa unei naţiuni la un moment dat, şi care se întrepătrund şi intercondiţionează în procesul evoluţiei acesteia, sistemul economic are un rol determinant, iar în cadrul acestuia, sistemul bancar, reprezintă o componentă principală fără de care, practic, economia modernă nu-şi poate exercita rolul şi funcţiile.

5.1 Definirea sistemului bancar

Desemnând ***ansamblul coerent al diverselor categorii de bănci cu capital autohton sau străin, de stat sau privat, precum şi combinaţii mixte ale acestora, ce îşi desfăşoară activitatea pe teritoriul unei ţări***, **sistemul bancar** răspunde necesităţilor unei etape a dezvoltării social-economice. Astfel, el reprezintă ***veriga de legătură între deţinătorii de capitaluri (persoane fizice şi juridice) şi economia şi societatea reală*** care are nevoie de aceste capitaluri pentru funcţionare şi dezvoltare.

Este, în acelaşi timp, ***depozitarul credibil al economiilor care se formează în societate şi intermediarul principal între creditori şi debitori în stingerea datoriilor.*** În această viziune, sistemul bancar trebuie să se afle, permanent, în relaţie de parteneriat cu economia şi viaţa reală a societăţii, în sensul organizării şi stimulării procesului de economisire şi a celui de investire. Sistemul bancar ocupă deci, o poziţie de o importanţă covârşitoare pentru progresul societăţii umane în ansamblul său.

În contextul economiei de piaţă, ***sistemul bancar trebuie să asigure cadrul care să dea posibilitatea mobilizării tuturor fondurilor băneşti disponibile în economie şi orientarea lor temporară, pe perioade mai lungi sau mai scurte, către activităţi economice, în mod prioritar spre cele productive.*** Rolul şi importanţa băncilor în economie sporesc pe măsura amplificării fluxurilor financiare naţionale şi mondiale, ca o consecinţă a dezvoltării generale a societăţii umane. Avântul tehnologiei şi mijloacelor de comunicaţie au amplificat rolul băncilor în circulaţia resurselor monetare, pe de o parte, şi, pe de altă parte, de principali finanţatori ai investiţiilor în economie.

BCU UNIVERSITY LIBRARY

5.2 Structura sistemului bancar

Structura sistemului bancar aferent unei țări vizează: pe de o parte *cadrul instituțional*, format din banca centrală cu rol de coordonare și supraveghere, și băncile comerciale și alte instituții financiare asimilate acestora, îndeplinind rolul de intermediar principal în relația economii-investiții, iar pe de altă parte, *cadrul juridic* format din ansamblul reglementărilor care guvernează activitatea bancară, acționând hotărâtor în crearea și funcționarea unui sistem bancar performant, întrucât încrederea în sistemul bancar poate deveni reală numai pe fundalul unei legislații corespunzătoare, racordată la realitățile țării și la principiile și standardele internaționale, ținând seama de caracterul deschis, spre exterior, al sistemului bancar.

Soliditatea sistemului bancar și credibilitatea acestuia depind astfel de o serie de variabile din mediul economic, din economia reală, care sunt sub influența performanțelor structurilor de management statale și care sunt date de factori orientați în doi poli ai vieții economice și sociale:

- în zona politicului, cu influențele lui asupra calității legislației și asupra performanțelor economiei reale, stabilității și competitivității acesteia;
- în zona internă a sistemului bancar, adică în managementul bancar.

5.3 Caracteristicile sistemelor bancare

În principalele țări dezvoltate, sistemele bancare sunt eterogene, respectiv, cuprind o diversă tipologie de bănci, dar manifestă ***tendința de uniformizare în contextul procesului de globalizare financiară***. Sistemul bancar este format dintr-un număr relativ mic de bănci sau grupuri de bănci regionale asociate, care dezvoltă activități specifice "*băncilor universale*". Ele oferă o gamă variată și complexă de produse și servicii, acoperind cerințele persoanelor fizice și ale întreprinderilor mici și mijlocii, de regulă, organizațiile mari utilizând propriile mijloace tehnice pentru serviciile de transmitere a banilor, depozite și retrageri de numerar.

Modelul băncii universale s-a impus în a doua jumătate a secolului XIX, perioadă în care bancherii au angajat băncile în activități diverse și în special în operațiuni internaționale. Datorită integrării financiare avansate, principiul băncii universale s-a răspândit cu ușurință, Germania putând fi citată pentru dezvoltarea celui mai elocvent model de bancă universală. În Europa,

prin Directivele bancare, li se acordă băncilor posibilitatea de a avea un câmp larg de activitate, mergând de la autorizarea operațiunilor pe piața de capital, precum în cazul Franței, Italiei, Spaniei, până la pătrunderea pe piața asigurărilor, în cazul Germaniei și Franței.

Sistemele bancare din țările vest europene s-au dezvoltat și au progresat continuu, de-a lungul timpului. Multe modificări ale sistemelor bancare au avut loc pe parcurs, iar altele vor avea loc în continuare, în concordanță cu noile tehnologii și cu cerințele clienților, astfel:

- *concentrarea activității bancare*, reflectată prin ponderea deținută de principalele bănci în totalul sistemului bancar și prin diminuarea numărului de bănci în totalul acestuia;
- *gradul ridicat de bancarizare*, vizând un înalt nivelul de dezvoltare al sistemului bancar;
- *accelerarea operațiunilor de restructurare bancară*, în cadrul acestora fiind incluse fuziunile și absorbțiile, operațiunile transfrontaliere (cu străinătatea), preluările pachetului de control de către băncile străine și operațiunile încrucișate între bănci și asigurări. Restructurările bancare au reprezentat pentru bănci o modalitate de atingere a unei dimensiuni optime pentru a rămâne competitive, intensificarea concurenței fiind unul dintre efectele principale.

Comportamentul băncilor în noile condiții ale globalizării și liberalizării poate face obiectul unei analize în termeni de "*concurență strategică*", definind prin aceasta ansamblul măsurilor adoptate pentru prevenirea intrării efective a unor concurenți potențiali, prin impunerea unor costuri nerecuperabile pentru candidați, încă din momentul intrării lor pe piață;

- *integrarea activității bancare și de asigurări în cadrul aceluiași grup financiar*, fenomen larg răspândit în țările europene;
- *diversificarea activității*, ca urmare a implicării pe piața bancară a altor instituții financiare și non-financiare prin oferirea de servicii până nu demult exclusiv bancare, ceea ce a condus la transformarea băncilor în "*magazin financiar universal*" pentru un anumit sector de piață;
- *deschiderea către străinătate.*

Acestea sunt doar câteva trăsături dintre cele care caracterizează sistemele bancare la acest început de mileniu trei. Tematica abordată în cuprinsul manualului ne va conduce la descoperirea și a altor caracteristici ale sistemelor bancare.

TIPURI DE BĂNCI. BĂNCILE CENTRALE

Studiul sistemelor bancare contemporane evidenţiază faptul că acestea sunt structurate pe ***două nivele***, respectiv ***banca centrală*** şi ***băncile de rang secundar***. Din punct de vedere istoric, băncile centrale au apărut fie prin transformarea unei bănci comerciale şi prin modificarea obiectivelor acesteia, fie ca instituţii nou create, având un mandat clar şi atribuţii specifice.

6.1 Rolul băncilor centrale

Băncile centrale, după ce au obţinut ***monopolul emisiunii biletelor de bancă***, au fost însărcinate cu un anumit număr de funcţii de autoritate monetară faţă de băncile de rang secundar. Aceste funcţii au fost preluate progresiv, pe măsură ce s-au implicat în afacerile statului şi în special în politica economică. Din această cauză, marea majoritate a băncilor centrale au fost naţionalizate (devenind bănci cu capital de stat), o excepţie fiind cea a celor 12 bănci de rezervă din Statele Unite ale Americii.

Astfel "*Sistemul rezervelor federale–FED*" prezintă o formă descentralizată, teritoriul american fiind divizat în 12 districte, fiecare având o bancă federală de rezerve al cărei capital este deţinut de băncile comerciale membre ale sistemului din districtul respectiv. Pentru ca o bancă să se poată afilia la acest sistem, este necesar să subscrie 6% din fondurile sale proprii, băncile comerciale având obligativitatea respectării cotei rezervei minime obligatorii, ceea ce le conferă dreptul de a realiza operaţiuni de rescontare. Băncile federale de rezervă au în aparenţă toate caracteristicile băncilor centrale, atât în ceea ce priveşte emisiunea cât şi refinanţarea celorlalte bănci. Pentru realizarea emisiunii monetare se apelează la Tezaur, pentru aplicarea politicii monetare sunt necesare deciziile Consiliului Guvernatorilor (compus din 7 membri numiţi de preşedinte pentru 14 ani), iar în ceea ce priveşte politica de piaţă (open market) ca instrument esenţial al politicii monetare, băncile de rezervă sunt sub tutela unui Comitet federal de piaţă compus din 5 preşedinţi ai băncilor de rezerve şi din 7 membri ai Consiliului Guvernatorilor. Aceste aspecte evidenţiază că, în statele federale, gradul de descentralizare este tot mai limitat.

BCU ASCENDIA UNIVERSITY LIBRARY

În prezent, aproape peste tot în lume se aplică ***principiul unicității băncii centrale***: există o singură Bancă a Angliei, o singură Bancă a Franței, o singură Bancă a Italiei, o singură Bancă a Germaniei, Belgiei, României, etc. Cazul Statelor Unite ale Americii, unde există douăsprezece așa zise "Bănci de Rezervă" nu constituie, de fapt, decât o excepție aparentă, deoarece acestea sunt subordonate unui singur organ central – Sistemul Rezervelor Federale – care se comportă ca o instituție unică.

În ceea ce privește ***denumirea băncii centrale***, aceasta diferă de la o țară la alta, putând exista astfel: bănci care includ în denumirea lor numai numele țării respective (Banca Angliei, Banca Franței, Banca Italiei, etc); bănci care poartă denumirea de Bancă Națională (în special țările Europei Centrale și de Est: Banca Națională a Poloniei, Banca Națională a Ungariei, Banca Națională a României, etc); bănci care poartă denumirea de Bănci de Rezervă (Federal Rezerves – în Statele Unite). De asemenea, persoana care conduce această instituție poartă denumiri diferite: de *președinte* (Germania, Olanda, etc) sau de *guvernator* (Anglia, Belgia, România etc).

Marea Britanie are o veche tradiție în ceea ce privește activitatea bancară. În anul 1694, prin Decret Regal (Royal Charter), a fost înființată *Banca Angliei* (cu un capital inițial de 1.200.000 lire sterline), aceasta fiind una dintre cele mai vechi instituții de acest gen din lume, după Banca Suediei, atestată documentar din 1668. Banca, nu a avut de la început, funcțiile actuale specifice, fiind înființată pentru a face față necesităților financiare ocazionate de războaiele împotriva Franței. La scurtă vreme, au fost emise primele bancnote în numele Băncii Angliei, dar, numai în 1844, s-a decis retragerea din circulație a bancnotelor aparținând altor emitenți. În felul acesta, monopolul Băncii Angliei în materie de emisiune a devenit complet, deși băncile centrale ale Scoției și Irlandei de Nord puteau, în continuare, să imprime propriile bilete, cu condiția ca acestea să fie acoperite prin emisiunea Băncii Angliei. Astfel, pe baza Legii bancare din 1844 (Bank Charter Act), Banca Angliei a fost împărțită în două departamente: departamentul bancar și departamentul de emisiune. Referitor la relațiile băncilor cu banca centrală, constatăm că prima lege prin care se conferă Băncii Angliei prerogativele de Bancă Centrală este cea din 1946, dată la care a fost naționalizată Banca Angliei.

6.2 Independenţa instituţională a băncilor centrale

Permite responsabililor cu implementarea politicii monetare să se concentreze prioritar pe menţinerea stabilităţii preţurilor, într-o manieră durabilă şi credibilă, fără să fie nevoiţi să ţină cont de consideraţiile politice pe termen scurt.

În teorie şi practică, s-a demonstrat că, *independenţa băncii centrale conduce la o mai bună realizare şi punere în aplicare a politicii monetare şi deci, la o mai mare stabilitate a preţurilor*, din acest motiv multe bănci centrale naţionale fiind independente. De asemenea, există opinii diferite privind cadrul şi limitele de desfăşurare a relaţiilor cu Ministerul Finanţelor Publice şi prerogativele pe care trebuie să le aibă guvernul şi parlamentul în domeniul politicii monetare şi al controlului activităţii bancare.

În *Germania* este legiferat conceptul de independenţă largă a băncii centrale, Bundesbank, nesuferind nici o influenţă politică directă, asigură în mod real stabilitatea monedei naţionale. Durata mandatului guvernatorului este de 8 ani, ceea ce demonstrează un grad sporit de independenţă în raport cu succesiunea la putere a mai multor formaţiuni politice.

În condiţiile în care ***Sistemul Rezervelor Federale*** dispune de o largă autonomie, atât din punct de vedere legislativ (Sistemul Rezervelor Federale prezintă anual în faţa Congresului Statelor Unite ale Americii un raport al Guvernatorului privind politica monetară; poate avea iniţiative legislative şi primeşte recomandări în ceea ce priveşte măsurile de politică monetară), dar şi din punct de vedere managerial (Consiliul de Administraţie al Sistemului Rezervelor Federale este ales pe 14 ani la propunerea preşedintelui Statelor Unite, cu aprobarea Congresului american), se poate vorbi de o anumită emancipare a politicii monetare în Statele Unite faţă de orientările politicii fiscale ale Administraţiei, care trebuie să ţină seama de tendinţele impuse de Sistemul Rezervelor Federale în domeniul monetar. Totuşi, un grad înalt al independenţei Sistemului de Rezerve Federale, nu exclude cooperarea reală care trebuie să existe în permanenţă între aceasta şi executiv.

În ***Franţa*** şi ***Marea Britanie*** s-a putut vorbi de o reală politizare a autorităţilor monetare, băncile centrale devenind statutar independente, prin alinierea la spiritul Tratatului de la Maastricht, abia în 1994, în cazul Franţei şi în 1997, în cel al Marii Britanii. În Franţa, conform statutului şi Legii de funcţionare a Băncii Franţei, în afara guvernatorului şi a doi vice guvernatori, Consiliul General al Băncii Franţei cuprinde 10 consilieri din care 9 sunt

numiți la propunerea ministrului finanțelor. De altfel, deciziile Consiliului General cu referire la statutul personalului, repartizarea beneficiului, fixarea dividendelor, necesită și aprobarea ministrului finanțelor. Cu începere din 1997 s-a decis acordarea unei mai mari autonomii Băncii Angliei în domeniul instrumentelor de politică monetară, dar obiectivele în materie de inflație au rămas de competența guvernului.

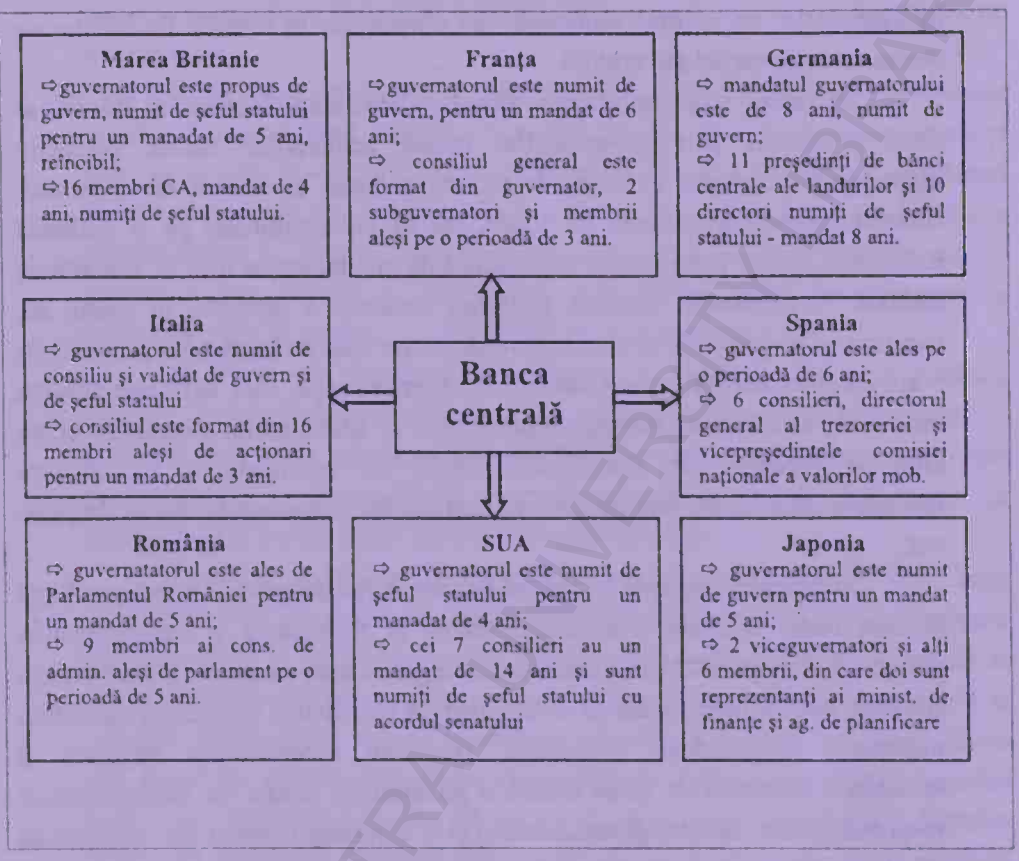
În *Italia,* responsabilitatea alegerii Consiliului Superior al Băncii, al cărui președinte este guvernatorul, revine acționarilor băncii, respectiv instituțiilor de credit, băncilor de interes național și caselor de economii. Mandatul consilierilor este de 3 ani, iar al guvernatorului pe o perioadă nedefinită, motiv pentru care, organismul de conducere se află în subordinea statului. Particularități prezintă și Banca Centrală a Japoniei, în sensul că, numirea guvernatorului și a vice guvernatorului este realizată pe o perioadă de 5 ani de către executiv, iar Consiliul de Administrație, care definește politica monetară, este format dintr-un reprezentant al Ministerului Finanțelor și un altul al Agenției de Planificare. Astfel se manifestă o subordonare instituțională a băncii față de guvern, deși cei doi reprezentanți nu au drept de vot.

Principalele aspecte în funcție de care definește gradul de independență al unei bănci centrale sunt: independența în formularea și implementarea politicii monetare (inclusiv libertatea de alegere a instrumentelor); dacă cerința statutară este ca banca centrală să urmărească cu strictețe asigurarea stabilității monetare; independența financiară, respectiv independența bugetară și interdicția finanțării de orice natură a guvernului; gradul de transparență și responsabilitate; statutul guvernatorului și al celorlalți membri din consiliul de administrație.

În caseta următoare sunt prezentate câteva aspecte referitoare la perioada pe care sunt numiți guvernatorii și membrii consiliului de administrație din diferite țări.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

CASETA 2.1
Perioada de numire a guvernatorilor



Modelul independenţei băncii centrale s-a reflectat şi în construirea instituţională a Eurosistemului. Astfel, în virtutea Tratatului de la Maastricht (articolul 107), Banca Centrală Europeană, băncile centrale naţionale ale zonei euro şi nici un membru al organelor acestora de decizie, nu acceptă instrucţiuni de la organele comunitare, de la guvernele statelor membre sau de la alte organe. *Banca Centrală Europeană este considerată cea mai independentă bancă centrală creată vreodată*, ea nefiind ataşată vreunui guvern al unui stat european, ceea ce reduce posibilitatea unui amestec al politicului în afacerile monetare.

BCU/MS/BIBLIOTECA UNIVERSITARĂ

6.3 Funcțiile băncilor centrale

În practica internațională, băncile centrale exercită, în principal, cinci funcții generale, ocazional, putând îndeplini pe anumite perioade și o funcție economică specifică. Aceste funcții sunt reprezentate de: funcția de emisiune; funcția de bancă a băncilor; funcția de supraveghere; funcția de centru valutar și de gestionare a rezervei valutare; funcția de bancă a statului, a administrației și a serviciilor publice.

6.3.1 Funcția de emisiune

Monopolul asupra emisiunii monetare provine din vechiul *drept de batere a monedei*, care a fost atribuit, de-a lungul timpului, suveranilor, în detrimentul celorlalți demnitari. Obținerea acestui monopol a reprezentat unul dintre momentele esențiale ale construcției statelor moderne. Astfel, începând cu secolul al XVII–lea, datorită unei insuficiențe a cantității de metale prețioase față de creșterea volumului producției și a schimburilor, anumite bănci au procedat la emisiunea de *bilete de bancă*, sub forma unor înscrisuri care atestau existența de cantități de metal monetar în depozitele bancare, acestea dobândind ulterior putere liberatorie legală.

Prima apariție a bancnotelor s-a realizat în Suedia în 1656, când s-au emis deponenților bilete de bancă la purtător, nepurtătoare de dobânzi, dar care puteau circula ca instrumente de plată. Datorită acestor emisiuni în exces, în anul 1776, banca a dat faliment, dar ea a avut un aport esențial prin realizarea unei inovații în ceea ce privește plățile. Tot în ceea ce privește apariția bancnotelor, o a doua experiență s-a realizat în Marea Britanie, unde, între anii 1640-1694 banca publică din Turnul Londrei s-a transformat în Banca Angliei, aceasta având dreptul de a emite bilete la purtător, de a primi depozite și de a sconta efecte. Această bancă a obținut în anul 1697 monopolul de emisiune monetară asupra Londrei. Astfel prototipul băncii de emisiune este Banca Angliei, care și-a început activitatea prin acordarea unui împrumut guvernului, utilizând în acest scop capitalul ei în aur, pentru ca ulterior banca să folosească din nou acest capital împrumutându-l particularilor sub formă de bancnote emise de către aceasta.

În momentul inițial al formării sistemelor bancare, nu exista o delimitare între operațiunile realizate de băncile comerciale și cele centrale (de emisiune). Identificarea celor două tipuri de bănci s-a înfăptuit în timp, prin concentrarea emisiunii de monedă la nivelul unei singure bănci, *Banca de*

Emisiune, care începe astfel să deţină monopolul asupra operaţiunii de emisiune. Acest proces poate fi situat în timp la momente diferite, în funcţie de gradul de evoluţie economică şi socială a ţărilor, instituirea monopolului asupra emisiunii prin reglementări ale statului făcându-se printr-o serie de legi care au marcat evoluţia sistemelor monetare din ţările respective. Astfel, în 1844, în Anglia se stabileşte sistemul de emisiune (prin legea lui Robert Peel); în 1848 în Franţa se elimină dreptul tuturor băncilor de a emite monedă; în 1913 în Statele Unite se creează Sistemul Federal de Rezerve constituit din 12 bănci federale de rezerve. De asemenea, conform articolului 29 din Legea Băncii Japoniei, aceasta este singurul emitent de bancnote de pe teritoriul ţării.

O bună perioadă de timp, când numerarul deţinea ponderea cea mai importantă în circulaţie, se vorbea despre *banca de emisiune*, pentru ca în prezent, când activitatea de emisiune şi-a mai diminuat din importanţa economică, ca urmare a proliferării banilor scripturali, şi ca urmare a creşterii complexităţii funcţiilor băncii, care se implică tot mai activ în politica monetară promovată de guvern, să se utilizeze pentru denumirea acesteia, tot mai des, termenul de *bancă centrală*.

În domeniul emisiunii de monedă, s-au manifestat două principii şi anume: principiul băncii (banking principle) conform căruia emisiunea de monedă poate fi garantată cu avansuri şi împrumuturi, care sunt la rândul lor garantate cu activitatea economică reală de producţie şi schimb; şi principiul încasării metalice (currency principle), potrivit căruia emisiunea trebuia garantată cu piese metalice. Aplicarea acestui din urmă principiu în Anglia, începând cu anul 1844, a asigurat convertibilitatea internă şi externă în aur sau argint a biletelor de bancă, însă suspendarea convertibilităţii metalice în aur (1971) a condus la garantarea emisiunii monetare cu creanţe asupra statului şi economiei. Pentru soluţionarea problemelor tehnice legate de fabricaţie şi de înlocuire a bancnotelor, în toate ţările a fost creat un departament special al băncii centrale, excepţie făcând Statele Unite, unde Trezoreria se ocupă cu imprimarea biletelor de bancă. Aceste bancnote sunt livrate de fiecare bancă federală către băncile comerciale din statul respectiv, în funcţie de cererile exprimate de acestea din urmă, organismul coordonator central al Sistemului de rezerve federale, Biroul guvernatorilor, neintervenind în emisiune. În Marea Britanie, departamentul special creat în acest sens în cadrul băncii centrale poartă denumirea de Departamentul de Emisiune, care deţine propriul bilanţ.

Cât timp bancnotele au fost convertibile în monede de aur sau în lingouri, volumul emisiunii a fost reglat în funcţie de încasări. Treptat,

volumul emisiunii s-a stabilit ca un multiplicator al volumului încasărilor (de 2-3 ori mai mult), în prezent neexistând alte limite ale volumului emisiunii decât acelea fixate de banca de emisiune, în acord cu autoritățile publice, pentru a furniza economiei volumul necesar de lichidități. În fapt, având o pondere din ce în ce mai redusă în lichiditatea monetară, volumul bancnotelor (numerarul aflat în circulație) nu depinde decât de preferințele subiecților economici, deci de obișnuințele acestora de a-și regla plățile în numerar.

Banca Centrală emite astfel bancnote al căror curs este legal și care au o putere liberatorie nelimitată. În acest sens, bancnotele trebuie să fie rezistente și dificil de imitat, iar volumul emisiunii să fie proporționat nevoilor economice: o insuficiență de emisiune provocând un risc deflaționist, un exces, un risc inflaționist, banca centrală contribuind deci la creația monetară. Crearea de monedă de către banca centrală poate fi rezultatul achiziționării de active nemonetare, tranzacție pe care banca centrală o reglează prin asumarea unui angajament de natură monetară. Activele nemonetare pot fi obținute de la băncile comerciale, de la trezoreria statului și, prin excepție, de la sectorul nebancar. În mod tradițional, monetizarea valutelor (devizelor) este considerată o modalitate de emisiune monetară sănătoasă. Cu toate acestea, creația monetară internă bazată pe monedele altor țări (valute) sau pe creanțele asupra străinătății (devizele) a fost dezbătută în repetate rânduri în cursul istoriei monetare a secolului trecut, adversarii săi încercând să limiteze emisiunea monetară a băncii centrale exclusiv la forma bazată pe aur.

Deoarece emite o monedă înzestrată cu un curs legal și cu un curs forțat, adică o monedă pe care nici un agent economic, fie el bancă comercială sau agent nebancar, nu o poate refuza, banca centrală are într-o economie închisă o capacitate nelimitată de a crea monedă. Astfel, din punct de vedere teoretic, banca centrală a unei țări situată în autarhie (într-o economie închisă, izolată de economia altor țări), nu are niciodată probleme de lichiditate, pentru simplul motiv că nu trebuie niciodată să se aprovizioneze într-o altă formă de monedă decât cea pe care ea însăși și-o creează.

Spre deosebire de aceasta, într-o economie deschisă, banca centrală are de făcut anumite plăți și în unele forme de monedă pe care ea însăși nu le poate crea: aur și valută (devize). Ca urmare, în acest din urmă caz, se pune și pentru banca centrală o problemă de lichiditate, și anume de lichiditate internațională. De aici, necesitatea menținerii de către banca centrală a unui anumit stoc de aur și de valute (devize), stoc a cărui mărime depinde însă, printre altele, de stabilitatea prețurilor interne. Rezultă că inserția economică în contextul

internațional limitează drastic monetizarea operată de banca centrală, care nu poate permite o inflație superioară celei din țările care constituie principalii parteneri comerciali ai țării în cauză.

6.3.2 Funcția de bancă a băncilor

Această funcție reunește trei activități interdependente pe care Banca Centrală a unui stat le poate desfășura:

- fiecare bancă de *rang secundar* are un cont la Banca Centrală, pe baza căruia pot fi realizate viramente și compensări interbancare;
- dacă în procesul compensărilor, anumite bănci au nevoie de refinanțare, atunci Banca Centrală poate, în anumite condiții, să furnizeze resursele necesare, alimentând piața monetară. Dacă însă se consideră că există un surplus de lichidități pe această piață, se poate manifesta și situația în care Banca Centrală poate absorbi aceste lichidități;
- Banca Centrală, în scopul menținerii masei monetare și ratei dobânzii în limitele fixate de către autoritatea monetară, trebuie să utilizeze instrumentele de intervenție pe piața monetară.

Politica monetară este o componentă esențială a politicii economice. Obiectivele politicii monetare trebuie să fie integrate în cadrul mai larg al politicii economice, succesul întregului pachet de măsuri depinzând de performanțele fiecărei grupe de politici. În unele țări, politica monetară este considerată, în mod exclusiv, un mijloc de menținere a stabilității prețurilor și, în particular, de luptă împotriva inflației, în timp ce, în alte țări, se apreciază că aceasta trebuie să completeze politica bugetară în reglementarea creșterii economice. Din multitudinea de instrumente și tehnici monetare cunoscute, banca centrală alege acea combinație de instrumente de politică monetară, care conduce la promovarea unei politici monetare eficiente, în funcție de o serie de factori, cum ar fi: structura și gradul de dezvoltare a sistemului financiar-bancar din fiecare țară; poziția pe care se situează banca centrală în cadrul sistemului, independența acesteia și obiectivele urmărite pe termen scurt; complexitatea piețelor financiare și natura activelor care circulă pe aceste piețe, etc.

În teoria și practica internațională se cunosc și se utilizează, în principal, următoarele categorii de instrumente ale politicii monetare: politica de open market; politica rezervelor obligatorii; politica de rescont; alte categorii de instrumente (selectivitatea creditelor, controlul creditelor, presiunea morală).

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

Politica de open market

Politica de open market (politica operațiunilor la piață liberă) este de natură contractuală și nu reglementară. Ea se realizează pe o anumită piață unde se formează un anumit preț, și anume pe piața monetară. Pe această piață, banca centrală inițiază vânzarea sau cumpărarea unor titluri de valoare, generând astfel, o cerere sau o ofertă de monedă legală. Banca centrală cumpără sau vinde astfel titluri pe piața monetară, titluri pe care în modul acesta, le monetizează sau demonetizează. Rezultatul acestor tranzacții este, după caz, creșterea cantității de monedă legală în circulație (prin cumpărarea de titluri) sau scăderea acestei cantități (prin vânzarea de titluri). Ca urmare a variațiilor cantității de monedă legală, prin jocul multiplicatorului creditelor, se realizează variații ale întregii mase monetare.

Operațiunile de open-market sunt foarte des utilizate de către băncile centrale din majoritatea statelor, și pot îmbrăca mai multe forme:

- *operațiuni de refinanțare*, care constau în vânzarea/cumpărarea de active eligibile (titluri de stat, certificate de depozit emise de banca centrală). La rândul lor, aceste operațiuni de vânzare/cumpărare pot fi definitive (când dreptul de proprietate asupra titlurilor de valoare tranzacționate se schimbă în urma efectuării operațiunii), sau însoțite de acordul de răscumpărare (repo), când proprietarul inițial al titlurilor de valoare revine în posesia acestora, după derularea tranzacției;
- *swap-uri*, care se folosesc în special în operațiuni cu valute și constau în vânzarea/cumpărarea de valută (banca centrală a unei țări vinde la vedere valută convertibilă contra monedă națională, și cumpără la o dată ulterioară aceeași sumă de valută cu moneda națională, toate acestea în scopul retragerii și respectiv injectării de lichidități în moneda națională pe piață);
- *atragerea de depozite la banca centrală.*

Se cunosc două modalități de punere în practică a acestui instrument al politicii monetare. Într-o primă variantă, banca centrală solicită (pentru a injecta lichidități pe piața monetară) sau oferă (pentru a retrage lichidități) titluri la prețuri fixate anterior. În cea de-a doua variantă, banca centrală își anunță intenția de a cumpăra anumite titluri, prețul de cumpărare și cantitatea fiind fixate la momentul tranzacției, în funcție de poziția băncilor ofertante. Această a doua variantă, care tinde să se dezvolte, este utilizată mai frecvent când piața de schimburi este stabilă.

În legătură cu politica de open-market se pot evidenția următoarele aspecte:

- aceasta exercită un efect cantitativ direct asupra lichidității bancare;
- este preferată fiind de natură contractuală, datorită cărui fapt are suplețe în timp și spațiu;
- este instantanee, această politică fiind utilizată pentru a corecta variațiile foarte scurte de lichidități bancare;
- avantajul suplеții în aplicare îi permite băncii centrale să țină seama de situația lichidității fiecărei bănci în parte.

În ceea ce privește importanța acestui instrument pe plan internațional, operațiunile de vânzare și cumpărare ferme, sau de luare și de punere în gaj de titluri de stat și de efecte comerciale pe termen scurt și pe termen mediu admisibile la rescont, constituie, la ora actuală, principalul instrument de politică monetară utilizat în țările dezvoltate. În practică, importanța acestui instrument de politică monetară diferă de la o țară la alta, în funcție de volumul și gama titlurilor existente pe piața monetară și financiară. Tendința generală este de creștere a volumului și de diversificare a gamei titlurilor negociabile, ceea ce duce la extinderea pieței monetare și, în consecință, la creșterea volumului operațiunilor de open-market. Această tehnică este utilizată în mod tradițional în țările anglo-saxone, având însă, din ce în ce mai mult, un rol major și în celelalte state.

Politica rezervelor obligatorii

Politica rezervelor obligatorii constă în obligația băncilor comerciale, impusă de către banca centrală, de a deține la aceasta o sumă dimensionată în cote procentuale, adică o parte din activele lor sub formă de monedă legală. Ca urmare, în măsura în care o anumită fracțiune din resursele lor sunt indisponibilizate sub formă de rezervă în moneda legală, băncile comerciale nu se mai pot angaja în operațiunile de creditare generatoare de monedă. În aceste condiții, creșterea coeficientului rezervelor obligatorii tinde să ducă la reducerea ritmului de creștere a masei monetare, în timp ce, reducerea coeficientului conduce la accelerarea creșterii masei monetare. Acest instrument permite astfel să se acționeze direct asupra lichidității băncilor și costului finanțării lor și, indirect, asupra comportamentului lor în acordarea creditelor, precum și asupra evoluției agregatelor monetare. De asemenea, o creștere a ratei rezervelor poate servi pentru a compensa efectele intrărilor de devize asupra lichidității, sistemul putând fi utilizat și pentru a reduce speculația, în cazul revalorizării monedei naționale.

BCU "ION IONESCU DE LA BRAD" LIBRARY

Deşi politica rezervelor obligatorii este foarte eficace, banca centrală nu poate modifica foarte des coeficientul rezervelor minime, deoarece impactul asupra lichidităţii băncilor comerciale, care prin natura sa este puternic şi brutal, face ca echilibrul monetar şi financiar al economiei să devină extrem de instabil, cunoscând faze rapide de inflaţie monetară (reducerea coeficientului rezervelor obligatorii sau simpla previziune a acestei reduceri) sau de deflaţie monetară (creşterea coeficientului rezervelor obligatorii sau simpla anticipare a acestei creşteri). Politica rezervelor este mai adecvată pentru corectarea mişcărilor pe termen mediu şi lung, decât pentru eliminarea imediată a tensiunilor conjuncturale. Este de reţinut că diverse ţări pot avea politici de rezerve foarte diferite sub aspectul nivelului coeficientului practicat, însă, nici o ţară nu poate modifica foarte mult şi foarte rapid politica rezervelor obligatorii pe care o promovează la un moment dat.

De asemenea, acest instrument al politicii monetare este singurul practicabil şi satisfăcător de eficace în cazul în care, în economie, are loc un aflux stabil de valută. În acest caz, este dificil ca banca centrală să absoarbă lichiditatea respectivă prin vânzări de titluri la „open market", deoarece cursurile titlurilor scad, iar dobânzile lor cresc.

În perioada actuală, utilizarea acestui instrument presupune stabilirea unui întreg sistem de coeficienţi de rezerve obligatorii, diferenţiaţi în funcţie de tipurile de depozite la care se aplică (depozite la vedere, la termen, în vederea economisirii, etc). În unele ţări, cum ar fi Statele Unite, se cuprind în baza de calcul numai depozitele la vedere, respectiv agregatele monetare în sens restrâns, pentru ca în alte ţări (Franţa, Germania, Spania), să fie luate în considerare agregatele monetare în sens larg. De asemenea, există diferenţieri în ceea ce priveşte modul de calcul, în unele ţări depozitele fiind considerate în sumă efectivă, pentru ca în altele, să se aibă în vedere doar variaţiile de la un nivel la altul.

Instrumentul este cu atât mai eficace cu cât variaţia volumului rezervelor efectiv constituite este mai apropiată de variaţia depozitelor existente la bănci, dar, în practică, o asemenea simultaneitate nu poate fi realizată, deoarece ar complica excesiv sarcina băncilor comerciale şi le-ar lipsi de supleţea necesară în gestionarea trezoreriei. De aceea, calculul rezervelor, se face la sfârşitul unei perioade de „observare" (de exemplu la sfârşitul lunii), după care urmează o perioadă de raportare şi de verificare a respectării obligaţiei. În acest mod, băncile au răgazul necesar întâi pentru a calcula, iar apoi pentru a constitui rezervele. În cazul în care rezervele

constituite sunt insuficiente, se aplică dobânzi penalizatoare, care depăşesc cu câteva puncte procentuale rata dobânzii aplicată la operaţiunile overnight de pe piaţa monetară. În cazul excedentului de rezerve obligatorii, băncile nu încasează dobânzi pentru sumele ce depăşesc limita legală. Această politică a rezervelor minime obligatorii exercită un efect cantitativ puternic direct asupra lichidităţii bancare. Spre deosebire de politica de open-market, aceasta este de natură reglementară, ceea ce nu-i oferă suplețe în timp şi spaţiu. Astfel, orice creştere sau scădere a coeficientului, reduce sau sporeşte lichiditățile tuturor băncilor comerciale, fără a ţine seama de situaţia specifică a fiecărei bănci comerciale (este neselectivă).

Acest instrument de politică monetară a fost introdus în Statele Unite (1933), în Anglia (1946), în Italia (1947), în Germania (1948), în Olanda (1954), în Belgia (1961), în Franţa (1967), etc. Regimul rezervelor minime obligatorii a fost astfel pus în aplicare pentru prima oară în Statele Unite, la începutul secolului XX, utilizarea sa generalizându-se în perioada marii crize din anii 1929-1933. Sistemul rezervelor minime a cunoscut în perioada postbelică o largă utilizare în majoritatea ţărilor dezvoltate, constituind unul dintre cele mai utilizate şi eficiente instrumente ale politicii monetare şi de credit.

În majoritatea ţărilor dezvoltate există în prezent o practică a rezervelor obligatorii, bazată pe dispoziţii legale care acţionează asupra lichidităţilor instituţiilor de credit. În acest sens, se utilizează de obicei texte sub forma regulamentelor emise de banca centrală, dar există şi cazul unor acorduri între banca centrală şi băncile comerciale.

Politica de rescont

Politica de rescont se numără, alături de politica de open-market şi rezervele minime obligatorii, printre instrumentele clasice de politică monetară. Mecanismul scontării însumează mai multe condiţii ce au menirea să influenţeze nivelul creditului pe care sistemul bancar îl primeşte de la banca centrală. Deşi este un instrument clasic, specific mai ales sistemelor monetare de dinainte de primul război mondial, totuşi, prin condiţiile pe care le înglobează (selectarea instituţiilor bancare ce pot accede la refinanţare; rata dobânzii percepută pentru creditele primite, denumită de regulă rata (taxa) scontului; volumul total de credite pe care banca centrală îl alocă fiecărei bănci comerciale; selectarea tipurilor de active financiare pe care banca centrală le

BCU "CAROL I" TRANSILVANIA UNIVERSITY LIBRARY

acceptă la scontare etc.), continuă să aibă şi astăzi, în anumite ţări, un anumit rol în potenţarea efectelor politicii monetare.

Banca centrală rescontează efectele prezentate de băncile comerciale în schimbul unei dobânzi, pe care o stabileşte în mod unilateral. Întrucât această dobânda fixată de banca centrală joacă un rol director în materie de cost al creditului, modificarea sa constituie elementul esenţial al politicii de rescont. Într-adevăr, rata dobânzii practicată la operaţiunile de rescont (taxa de rescont), influenţează direct celelalte rate ale dobânzii aferente creditelor bancare, creditelor private şi creditelor publice. În realitate, există însă o serie de factori care diminuează eficacitatea politicii de rescont, ca mijloc de control al lichidităţii bancare. În condiţiile actuale aparatul bancar dispune de fonduri şi de căi de procurare a acestora suficiente, astfel încât, nu mai apelează în proporţii decisive la ajutorul financiar al băncii centrale, influenţa majorării sau diminuării taxei scontului având astfel limite destul de înguste.

Operaţiunile de scont nu mai reprezintă decât 1-2% din activele băncilor centrale din ţările dezvoltate, ceea ce semnifică faptul că influenţa taxei scontului asupra ratei dobânzii de pe piaţă este modestă.

De asemenea, autorităţile monetare din unele ţări (Franţa, Germania, Japonia, Statele Unite, etc) mai folosesc şi alte instrumente în realizarea politicii monetare, continuând să practice anumite forme de control direct a volumului creditului şi a distribuţiei sale.

Selectivitatea creditelor

Selectivitatea creditelor urmăreşte controlarea nu a volumului, ci a orientării creditelor bancare în direcţia dorită de către stat. Selectivitatea a fost puternic intensificată la începutul anilor `80 ai secolului trecut, în cadrul programelor de combatere a inflaţiei adoptate în acea perioadă într-o serie de ţări dezvoltate. Pentru a încuraja băncile şi celelalte instituţii financiare să finanţeze sectoarele economice considerate prioritare (la scară naţională sau regională), statul utilizează diverse formule: avantaje fiscale, dobânzi bonificate, deschiderea unor facilităţi de refinanţare, garantarea creditelor de către organismele oficiale, alocarea de fonduri cu dobândă redusă, etc. Uneori, distribuirea creditelor cu dobânzi bonificate către anumite ramuri sau sectoare constituie monopolul unor bănci sau instituţii financiare agreate de stat.

De asemenea, autorităţile monetare din unele ţări aplică anumite modalităţi de *control direct al creditelor* bancare, cu ajutorul unui sistem numit, de obicei *încadrarea (plafonarea) creditelor*. Aceasta reprezintă

limitarea, decisă pe calea reglementară, a ritmului de creştere a volumului creditelor acordate de bănci, în raport cu anul precedent. Această limitare nu poate fi realizată, decât dacă, se prevăd anumite sancţiuni pentru băncile care nu o respectă, şi, fiind vorba despre bănci, sancţiunile respective nu pot fi decât de natură financiară. În practică, principala sancţiune constă în obligarea băncilor care depăşesc ritmul de creştere prescris să constituie rezerve suplimentare, suportând astfel un anumit cost financiar.

Presiunea morală

Presiunea morală este un instrument prin care banca centrală încearcă să-şi folosească autoritatea şi prestigiul pentru a convinge băncile şi celelalte instituţii financiare de anumite necesităţi legate de modificarea nivelului dobânzilor practicate, modificarea structurii acestora, a marjelor dintre ele, etc. Faptul că, pe de o parte, nu necesită instituţionalizare legală şi, pe de altă parte, are flexibilitate ridicată, îi conferă acestui instrument un avantaj important. Persuasiunea este susceptibilă să influenţeze volumul creditelor, atunci când, spre exemplu, reprezentaţii băncii centrale îşi exprimă nemulţumirea faţă de faptul că anumite bănci comerciale încalcă dispoziţiile lor. În aceste cazuri, conducătorii băncilor comerciale sunt convocaţi la discuţii, în cadrul cărora reprezentaţii băncii centrale le comunică dezacordul lor faţă de politica de afaceri a băncilor comerciale în cauză, făcând totodată apel la spiritul civic al conducătorilor băncii respective. De asemenea, cu aceste prilejuri, pot fi sugerate anumite măsuri coercitive, cum ar fi reducerea în viitor a accesului la refinanţarea băncii centrale sau verificarea drastică de către inspectorii acesteia din urmă a evidenţelor băncilor comerciale refractare. Persuasiunea poate avea rezultate mai ales când băncile comerciale recurg pe scară largă la refinanţare de la banca centrală.

Promovarea politicii monetare în diferite ţări

Sistemul american de realizare a politicii monetare reflectă tradiţiile instituţionale ale acestei ţări. Astfel, înfiinţat prin Legea Rezervelor Federale (Federal Reserve Act din 23 decembrie 1913) şi compus din 12 bănci districtuale, 24 de sucursale, cât şi din Consiliul de Administraţie al Rezervelor Federale din Washington, Comitetul Federal privind Operaţiunile pe Piaţă, Consiliul Federal de Avizare şi băncile membre, Sistemul Rezervelor Federale este sistemul bancar central din Statele Unite, ale cărui principale funcţii constau în:

BCU ASISTENTIA UNIVERSITY LIBRARY

- stabilirea nivelului masei monetare din circulaţie şi a creditului;
- reglementarea şi supravegherea instituţiilor financiare;
- reprezentarea statului ca bancă şi agent fiscal;
- furnizarea de servicii de decontare prin intermediul instituţiilor financiare;
- asigurarea stabilităţii monedei naţionale pe piaţa valutară internaţională.

Dualismul în ceea ce priveşte politica monetară financiar-bancară, are o componentă federală (stabilită prin deciziile luate de Comitetul Federal privind Operaţiunile pe Piaţă şi aprobată de Consiliul de Administraţie al Rezervelor Federale), şi o componentă districtuală, stabilită pe coordonatele politicii generale la nivelul fiecărui centru zonal al Sistemului de Rezerve Federale. Politica monetară dual are deci, un caracter mai pronunţat centralizat, consecinţă a structurii organizatorice a Sistemului de Rezerve Federale. Băncile districtuale deţin un anumit grad de autonomie, în aria lor de influenţă, în ceea ce priveşte politica monetară şi de credit, şi supravegherea şi reglementarea instituţiilor financiare şi bancare din zonă. Între centrele Sistemului de Rezerve Federale, există permanent un schimb de informaţii în acest sens, lucru care conferă sistemului coeziunea şi unitatea necesară managementului monetar şi financiar la nivel macroeconomic. Teoretic, nu există o ierarhizare în rândul celor 12 centre districtuale ale Sistemului de Rezerve Federale. Este cert însă că, deciziile luate de banca Sistemului Rezervelor Federale din New York, aflată în centrul financiar–bancar cel mai important din Statele Unite, influenţează decisiv parametrii politicii monetare şi fiscale la nivelul federaţiei americane, şi determină astfel alinierea celorlalte centre ale Sistemului de Rezerve Federale la noile coordonate.

Funcţia Sistemului Rezervelor Federale în domeniul politicii monetare are ca scop promovarea creşterii economice, reducerea şomajului, stabilitatea preţurilor şi echilibrarea balanţei comerciale externe. Acţiunile de politică monetară au loc în sensul influenţării costului creditului şi a accesului la acesta, Sistemul Rezervelor Federale influenţând astfel atât ratele dobânzii, cât şi nivelul masei monetare. Preşedintele Consiliului de Administraţie al Rezervelor Federale, prezintă bianual, în februarie şi iulie, în faţa Congresului american, raportul Sistemului de Rezerve Federale privind obiectivele politicii monetare.

În implementarea politicii monetare, Sistemul Rezervelor Federale utilizează, în principal, trei instrumente:

- vânzarea şi cumpărarea de titluri de stat (bilete, note şi obligaţiuni emise de Trezorerie);
- stabilirea nivelului rezervelor minime obligatorii pentru bănci şi instituţii financiare;
- stabilirea ratei scontului pentru băncile şi instituţiile financiare care împrumută fonduri de la unul din centrele zonale ale Sistemului de Rezerve Federale.

Utilizarea fiecăruia din aceste instrumente este strâns legată şi influenţează operarea cu celelalte două. Astfel, prin operaţiunile de vânzare de titluri, care au loc de regulă în perioadele de creştere inflaţionistă, Sistemul Rezervelor Federale determină reducerea resurselor de creditare ale băncilor (implicit al nivelului rezervelor obligatorii), care sunt nevoite să împrumute bani de la Sistemul de Rezerve Federale, la o rată de scont prestabilită, pentru a veni în întâmpinarea cererilor de credit ale clienţilor.

Operaţiunile de vânzare şi cumpărare de titluri ale Trezoreriei Statelor Unite ale Americii, se realizează prin intermediul Biroului Operaţiunilor de Piaţă, aflat în centrul Sistemului de Rezerve Federale din New York, fiind coordonat de Comitetul Federal privind Operaţiunile de Piaţă. Prin vânzarea şi cumpărarea de titluri guvernamentale (cel mai des a biletelor de trezorerie, ca titluri pe termen scurt), Sistemul Rezervelor Federale determină, pe de o parte, scăderea sau creşterea rezervelor bancare, influenţând astfel cererea publică de monedă, iar pe de altă parte, vizează modificarea ratelor dobânzii.

Începând din 4 ianuarie 1999, ***Eurosistemul*** şi-a asumat responsabilitatea definirii şi punerii în practică a politicii monetare unice. Pe tot parcursul anului 1999, ca şi în perioada care a urmat, în *zona euro*, a fost respectat obiectivul final al politicii monetare unice, obiectiv definit cu claritate în Tratatul de la Maastricht (articolul 105) şi anume, acela de a menţine stabilitatea preţurilor. Consiliul Guvernatorilor Băncii Centrale Europene a adoptat următoarea definiţie a stabilităţii preţurilor: *o creştere anuală sub 2% a indicelui armonizat al preţurilor de consum (IPCH) în zona euro.*

În statele membre ale Eurosistemului, se aplică o politică monetară unică, care este de competenţa Băncii Centrale Europene. Un alt principiu care se impune este continuitatea şi pragmatismul, respectiv de a reţine şi aplica procedeele cele mai utilizate în ţările membre, care sunt considerate a fi cele mai eficiente. În spiritul Tratatului de la Maastricht, se impune egalitatea de acces la moneda băncii centrale şi respectarea principiilor de piaţă. Aplicarea

politicii unice implică descentralizarea, care decurge din principiul subsidiarității înscris în Tratatul de la Maastricht. Astfel, se consideră necesar ca responsabilitatea aplicării politicii monetare să revină băncilor centrale naționale, care sunt mai bine ancorate în realitățile și practicile locale. Astfel, fiecare bancă centrală națională va rămâne partenerul național al băncilor din țara sa, în execuția politicii monetare unice.

Banca Centrală Europeană și Băncile Centrale Naționale, în exercitarea funcțiunilor și sarcinilor lor, nu primesc și, deci, nu urmează instrucțiuni venite din partea altor instituții ale Comunității Europene sau de la guvernele statelor membre. Astfel, se realizează stabilitatea și disciplina monetară, fără de care nu se poate înfăptui stabilitatea și disciplina, ca însușiri principale ale Europei unificate. Statutul Băncii Centrale Europene este destul de larg inspirat din acela al Bundesbank-ului, care a avut o experiență pozitivă menținută de-a lungul deceniilor, în asigurarea stabilității monetare.

Cadrul operațional al politicii monetare al Eurosistemului cuprinde o gamă largă de instrumente care corespund principiilor de orientare pe piață, de eficiență operațională, de simplitate, transparență, și de eficacitate, în ceea ce privește costurile. Deciziile luate de organele directoare ale Băncii Centrale Europene sunt puse în aplicare într-un mod descentralizat de către băncile centrale naționale ale țărilor ce fac parte din Eurosistem.

Banca Centrală Europeană folosește astfel, în principal, următoarele categorii de instrumente ale politicii monetare:

1.Operațiuni de piață (open-market), ce sunt la inițiativa Băncii Centrale Europene și care la rândul lor, sunt grupate în:

• operațiuni principale de refinanțare, având scadența de două săptămâni, iar procedura de efectuare a lor fiind prin licitație (standard);

• operațiuni de refinanțare pe termen lung (scadența este de trei luni, iar frecvența este lunară, spre deosebire de operațiunile de refinanțare, unde frecvența este săptămânală);

• operațiuni de reglaj fin, care utilizează trei tipuri de instrumente: operațiuni de cesiune temporară, swap-uri valutare, cumpărări/vânzări de titluri;

• operațiuni structurale (operațiuni de cesiune temporară, cumpărări/vânzări de titluri).

2. Facilitățile permanente, care sunt acordate în condiții identice în întreaga zonă și sunt la rândul lor grupate în facilități de refinanțare și facilități de depozit. Facilitățile permanente urmăresc să asigure sau să absoarbă lichiditatea pentru 24 de ore. Ele transmit semnale privind orientarea generală

a politicii monetare şi delimitează coridorul în care se încadrează ratele dobânzilor din sistem.

3. Rezervele minime obligatorii, sub a căror incidenţă intră toate instituţiile de credit ce activează în zona euro (rezidente şi nerezidente). Acestea sunt obligate deci, să deţină rezerve minime în conturi curente deschise la băncile centrale naţionale. Rata rezervelor minime obligatorii se determină de către Banca Centrală Europeană, conform reglementărilor Consiliului European. Baza de calcul include toate pasivele exigibile pe termen mai mic de doi ani, în valută sau monedă naţională. Nerespectarea cerinţei de îndeplinire a nivelului prevăzut al rezervelor minime, atrage sancţiuni din partea Băncii Centrale Europene.

Operaţiunile principale de refinanţare joacă un rol cheie în gestiunea lichidităţii bancare, semnalând orientarea politicii monetare. Pe lângă acestea, Eurosistemul mai efectuează şi operaţiuni de refinanţare pe termen mai lung, care îmbracă forma unor preluări în pensiune, destinate alocării de lichiditate pe o bază regulată. Prin aceste operaţiuni nu se furnizează decât o mică parte din necesarul de lichiditate, neavând astfel o influenţă puternică asupra lichidităţii din sistem şi asupra ratelor dobânzii de pe piaţă.

În afara acestor operaţiuni de refinanţare, cadrul operaţional al Eurosistemului mai permite recurgerea ocazională la operaţiunile de reglaj fin şi la cele structurale.

Facilităţile permanente vizează: furnizarea şi retragerea zilnică de lichidităţi la cererea instituţiilor de credit; acordarea de indicaţii în ceea ce priveşte orientarea generală a politicii monetare; determinarea unei limite superioare şi inferioare a ratelor dobânzii zilnice. Facilitatea de împrumuturi marginale poate fi folosită pentru obţinerea de lichidităţi pentru 24 de ore de la Eurosistem, în schimbul unor garanţii eligibile, ratele dobânzii aferente acestora constituind, în mod normal, un plafon pentru ratele dobânzii zilnice de pe piaţă (spre exemplu, nici o bancă nu va plăti o dobândă de 4% pentru a împrumuta bani de la o altă bancă dacă ea poate plăti o dobândă de 3,5% pentru un împrumut obţinut din partea Băncii Centrale Europene). Facilitatea împrumutului marginal, este un fel de *împrumut de urgenţă* pe care Banca Centrală Europeană îl oferă oricărei bănci care are nevoie de lichiditate peste noapte. Dacă o bancă datorează bani una alteia, dar nu are bani lichizi pentru a achita efectele de plată sau dacă trebuie să întreprindă acţiuni de urgentă pentru a îndeplini necesarul său minim de rezervă (media lunară), ea poate

retrage o sumă de bani, sub formă de împrumut deschis peste noapte, fără a fi implicate nici un fel de achiziții.

Facilitatea de depozit poate fi utilizată pentru constituirea de depozite excedentare la Eurosistem, cu scadență la 24 ore. Opusă facilității împrumutului, ea permite astfel băncilor să depoziteze peste noapte la Banca Centrală Europeană, la cerere, o sumă nelimitată de bani, în eventualitatea în care dispun de lichidități mai mari decât au nevoie. Banca Centrală Europeană plătește o rată mică a dobânzii la aceste depozite, ele fiind pentru bănci drept ultima opțiune de investire a banilor, atunci când nu sunt disponibile alte variante mai profitabile. Rata dobânzii plătită de Banca Centrală Europeană pentru facilitatea sa de depozitare peste noapte este considerată rata minimă pentru împrumuturile interbancare.

6.3.3 Reglementarea şi supravegherea prudenţială

Necesitatea reglementării activității băncilor și a altor instituții financiare nebancare este determinată, în principal, de asigurarea unei bune funcționări a sistemului bancar și de protecția clienților (care își încredințează veniturile instituțiilor financiare pentru economisire și valorificare). În acest caz, se are în vedere faptul că agenții economici nu pot face o analiză economică corespunzătoare a funcționării în bune condiții a unei bănci. Cu atât mai mult, persoanele fizice, în calitate de depunători ai sistemului bancar, nu pot emite judecăți de valoare asupra eficienței și profitabilității băncilor.

Evoluția sistemelor de reglementare nu a fost lină, lipsită de șocuri. În majoritatea țărilor, măsurile de reglementare și supraveghere prudențială au fost introduse *în valuri*, provocate de manifestarea unor crize profunde și prelungite. Astfel, experiența sistemului financiar din fiecare țară reprezintă, în mod normal, un factor esențial de modelare a sistemului de reglementare. Spre exemplu, o componentă esențială a sistemului de reglementare în domeniul financiar din Statele Unite are drept obiectiv evitarea unor situații similare marii crize de la începutul anilor '30 ai secolului trecut, când, în decurs de patru ani, peste nouă mii de bănci au dat faliment. După al doilea război mondial, accenturea și accelerarea procesului de internaționalizare a domeniului financiar a condus la stabilirea unor standarde bancare minime, pentru reducerea discrepanțelor din relațiile monetar-financiare internaționale.

Obiectivele reglementării financiar-bancare pot viza astfel următoarele aspecte: asigurarea stabilității și eficienței sistemului bancar; protejarea

intereselor clienților persoane fizice și juridice; asigurarea stabilității monetare și implementarea politicii macroeconomice. În cadrul obiectivului de asigurare a siguranței și stabilității sistemului bancar se are în vedere ca, prin aplicarea reglementărilor bancare, instituțiile respective să dea dovadă de suficientă soliditate pentru exercitarea, în mod normal, a tuturor funcțiunilor sale. Se are în vedere evitarea de către bănci a unor serii de riscuri cu care acestea se confruntă la angajarea resurselor lor, băncile trebuind să rămână solvabile, cu un grad suficient de lichiditate. De asemenea, asigurarea unui sistem financiar eficient și competitiv, are la bază și anumite reglementări care împiedică formarea de concentrări nepotrivite a resurselor bancare, ce le-ar oferi băncilor o poziție dominantă pe piața monetară și le-ar da posibilitatea să dicteze politicile comerciale din sectorul bancar.

În decursul istoriei, sistemele financiare naționale, fiind expuse riscurilor, s-au dotat cu o serie de prevederi legislative și organisme de control adecvate. Pe plan internațional, absența reglementărilor și concurența crescândă, au determinat scăderea profiturilor bancare și creșterea riscurilor. Din acest motiv, autoritățile monetare din țările dezvoltate au fost preocupate, timp de aproape 20 de ani, de elaborarea unui cadru juridic, care să impună reguli minime de comportament. În acest context, a fost înființată Banca Reglementelor Internaționale[3], care are în prezent următoarele atribuții:

- poate acorda asistență unor bănci centrale aflate în dificultate;
- susține procesul de cooperare monetară internațională, organizând reuniunile periodice ale guvernatorilor băncilor centrale, aparținând primelor 10 țări industrializate (G10);
- participă, în calitate de observator, în cadrul Comitetului interimar al Consiliului guvernatorilor Fondului Monetar Internațional;
- banca dispune de o serie de comitete însărcinate cu supravegherea sau coordonarea activităților internaționale.

Evenimentele din vara anului 1974 (falimentele unor bănci de renume, puternic implicate pe piața Londrei) au scos în evidență carențele și riscurile existente pe europiețe. În acest context, guvernatorii băncilor centrale, aparținând "Grupului celor 10", reuniți la Basel în cadrul Băncii Reglementelor Internaționale, au publicat (la 10 septembrie 1974) un comunicat în baza căruia se declarau în favoarea intervențiilor pentru a veni în sprijinul băncilor naționale, în caz de necesitate. Astfel a luat naștere, sub egida Băncii Reglementelor Internaționale, Comitetul de control bancar, care

[3] BRI a fost înființată în anul 1930 la Basel (Elveția) de către Belgia, Marea Britanie, Elveția, Germania și Italia

reunea țările Grupului celor 10 și Luxemburg. Acest comitet avea în vedere trei modalități de intervenție:

- dezvoltarea schimburilor de informații între autoritățile de control și supraveghere ale fiecărei țări;
- îmbunătățirea procedurilor de control;
- elaborarea unor norme minime de conduită.

Comitetul de la Basel, care și-a început activitatea în februarie 1975, are ca obiectiv promovarea stabilității și sănătății sistemelor bancare naționale și a relațiilor interbancare internaționale. Comitetul n-a fost creat să stabilească norme obligatorii privind politicile și practicile de supraveghere, ci să încerce să formuleze un consens, pe care membrii acestuia îl vor adopta în țările lor. Implicit, prin lucrările ample de studii și cercetare, prin pozițiile adoptate, prin documentele pe care le formulează, le publică și le răspândește Comitetul de la Basel, se creează climatul de influențare a băncilor centrale și a organelor de supraveghere bancară din întreaga lume. Comitetul de la Basel s-a afirmat astfel tot mai intens ca un element de o importanță majoră în supravegherea bancară și în orientarea activităților bancare pe plan mondial. În acest sens, a elaborat un set de 25 de principii pentru a eficientiza activitatea de supraveghere, cunoscute sub numele de *Principiile de bază de la Basel*. Aceste principii reprezintă cerințe minime, în multe situații, putând fi necesară adăugarea unor noi măsuri, care să corespundă condițiilor și riscurilor specifice sitemului financiar din fiecare țară. Astfel, principiile de bază de la Basel reprezintă un element de referință pentru autoritățile de supraveghere și nu numai, la nivel internațional.

Directiva nr. 77/80/CEE din 12 decembrie 1977, cunoscută în mod obișnuit sub denumirea de "prima directivă bancară", în afară de faptul că fixează condițiile necesare pentru acordarea autorizării, pune accent, printre altele, și pe definirea instituției de credit, sucursalei, fondurilor proprii, subliniind și alte aspecte privind activitatea acestor instituții. Această directivă pune piatra de temelie pentru asigurarea libertății de stabilire a acestor instituții în orice loc din Uniunea Europeană și se preocupă de implementarea unei supravegheri globale a instituțiilor de credit de către autoritățile competente ale statului de origine, în cooperare cu cele ale statului de primire.

Adoptarea Actului European Unic, în 1985, marchează începutul unei noi faze, a construcției pieței bancare europene. Această mare piață unificată a Comunității Europene, fără frontiere, în special în materie bancară și financiară, urma să fie desăvârșită la sfârșitul anului 1992. Obiectivul urmărit

era acela de a permite băncilor libera prestație de servicii, adică posibilitatea de a efectua toate operațiunile de intermediere, oriunde în cadrul Comunității Europene, fără a fi necesar ca țara aflată în cauză să dispună de unități proprii. Doar pe baza autorizației de funcționare din țara de origine, fără alte formalități, o bancă putea astfel să-și desfășoare activitatea în celelalte țări, banca fiind supusă numai reglementărilor autorităților de control din țara de origine. În ideea integrării financiare europene, Comunitatea Europeană a decis, după 1985 să promoveze în același timp libera prestație a serviciilor financiare și bancare transfrontaliere, libertatea de mișcare a capitalurilor și armonizarea minimală a reglementărilor care se aplică activității bancare.

Liberalizarea mișcărilor de capitaluri (Directivă adoptată la 17 noiembrie 1986) introducea o nouă clasificare a operațiunilor de capitaluri, ce prelungea lista mișcărilor eliberate necondiționat. Cu toate acestea, în domeniul bancar, au rămas foarte numeroase operațiunile care nu erau liberalizate. În această direcție, o nouă directivă a Consiliului a fost adoptată la 24 iunie 1988, deși ea a intrat în vigoare la 1 iulie 1990. Directiva reglementa toate mișcările de capitaluri încă neliberalizate până atunci și permitea instituțiilor bancare, în felul acesta, să beneficieze de o libertate totală în activitatea lor internațională.

Directiva din 15 decembrie 1989, cunoscută și ca "cea de-a doua directivă de coordonare bancară", avea ca obiectiv instaurarea de la 1 ianuarie 1993 a unei piețe unificate, în care băncile aveau dreptul de a furniza servicii, prin intermediul unor sucursale înființate în mod liber, fără să ceară consimțământul țării primitoare, fiind supuse supravegherii autorităților de tutelă din țara de origine. Altfel spus, directiva statuează o inovație spectaculoasă și anume, principiul recunoașterii reciproce a autorizațiilor bancare și legislației bancare, în virtutea cărora statele membre renunță să impună propriile condiții de acces la activitatea bancară și financiară a sucursalelor unei bănci din altă țară, instalate pe teritoriul lor.

Directiva stabilește și activitățile pe care instituțiile de credit, beneficiare de recunoaștere mutuală, pot să le exercite într-un stat membru primitor. Astfel, s-a subliniat că, numai societățile bancare au dreptul să atragă fonduri de la public sub forma depozitelor. Cât privește celelalte operațiuni susceptibile de a fi desfășurate de către aceste instituții de credit, acestea se referă, printre altele la: acordarea de credite (de consum, ipotecar); factoring și credit privind tranzacțiile comerciale; servicii de transfer a banilor; leasing financiar; participări la emisiuni de acțiuni și furnizarea de servicii privind

emisiunea de acțiuni, etc. Aceste operațiuni prevăzute în "a doua directivă bancară" sunt reglementate de banca centrală din țara de origine a fiecărei țări. Mențiunea din a doua directivă bancară, referitoare la tratarea simultană a problemelor legate de fondurile proprii și a cerințelor privind rata de solvabilitate, are menirea de a asigura stabilitatea sistemului bancar, în cadrul pieței unice europene.

Recomandarea nr. 87/63/CEE cu privire la înființarea unor sisteme de garantare a depozitelor, constatând că există inegalități de protecție între sistemele naționale, preconiza să elaboreze sau să armonizeze sistemele de garantare a depozitelor în Europa. Parlamentul și Consiliul Uniunii Europene au adoptat la 30 mai 1994 o Directivă privind sistemele de garantare a depozitelor. Toate instituțiile de credit ale Uniunii Europene au trebuit să adere, conform acestei directive, la un sistem de garantare public sau privat, începând cu data de 1 iulie 1995.

În cadrul Uniunii Europene, principiul controlului exercitat de țara de origine prevede că autoritățile monetare care au acordat licența unică (autorizarea de constituire și funcționare pentru o anumită instituție financiar-bancară) sunt responsabile și de supravegherea activității băncii respective în ansamblul său, incluzând reprezentanțele și filialele sale, precum și calitatea serviciilor oferite clienților săi, atât în țara de origine, cât și în celelalte state unde își desfășoară activitatea.

Desigur, autoritățile din țările gazdă pot contribui prin asistență tehnică de specialitate la eficientizarea activității de supraveghere și control, însă, responsabilitatea supravegherii de ansamblu, revine organismelor special abilitate din țara de origine. Astfel, autoritățile de supraveghere trebuie să se asigure că fiecare bancă are capacitatea de a-și desfășura activitatea într-un mod sănătos și prudent.

În domeniul bancar, preluările în participație la societățile bancare sunt supuse aceloraşi reguli ca la înființare, atunci când noii acționari nu sunt bănci sau sunt bănci străine, controlul fiind în general mai puțin sever, dacă aceștia sunt bănci naționale. Preluările în participație ale băncilor la societățile nonbancare sunt diferit controlate, astfel că, în unele țări acestea sunt libere, iar în altele sunt condiționate de notificări, autorizări sau interdicții.

Modalitățile specifice de control variază de la o țară la alta, în funcție de structura sistemului bancar, de evoluția sa și, în particular, de tradițiile administrative. În ultimele două decenii, controlul asupra activității bancare a înregistrat o tendință de accentuare și de lărgire a câmpului de acțiune.

Lărgirea controlului s-a realizat pe plan geografic, în majoritatea țărilor, ca urmare a internaționalizării activității bancare, controlul realizându-se asupra conturilor consolidate. Totodată, lărgirea ariei de control s-a realizat, atât asupra riscurilor, cât și asupra instrumentelor controlate, fiind luate în considerare riscurile pentru operațiunile extrabilanțiere, precum și noile instrumente financiare.

Controlul solvabilității bancare se realizează prin fondurile proprii, care, la nivelul instituțiilor financiar-bancare, trebuie să acopere imobilizările corporale și necorporale, precum și o parte variabilă a diverselor active financiare, diferențiate după gradul de risc. Raportul dintre fondurile proprii și angajamentele unei bănci constituie un indicator insuficient, dar sigur al prudenței bancare.

În ***Statele Unite ale Americii***, activitatea de control monetar este una dintre cele mai vechi, Băncile Federale de Rezerve având ca atribuție și supravegherea băncilor afiliate Sistemului de Rezerve. De asemenea, în 1933, a fost creată Societatea Federală de Asigurare a Depozitelor, în scopul supravegherii băncilor în ceea ce privește respectarea normelor de lichiditate și solvabilitate. Reglementările din Statele Unite sunt caracterizate ca fiind destul de detaliate, dar, în același timp, deschise din punct de vedere comercial. Ca federație de state, această țară are un sistem bancar dual care funcționează deopotrivă la nivel statal și federal. Băncile primesc licențe de funcționare, fie de la un anumit stat, fie de la nivel federal prin Organismul de Control Monetar.

Toate băncile și instituțiile financiare americane funcționează pe baza unor reglementări și principii unitare, stabilite de Sistemul Rezervelor Federale în decursul timpului. Aceste reglementări sunt denumite reguli și sunt ordonate alfabetic de la Regula A la Regula DD, fiind deosebit de precise și vizând toate compartimentele activității bancare. Regulile Sistemului Rezervelor Federale sunt astfel foarte stricte și au în vedere, în primul rând protecția clienților bancari, în special a persoanelor fizice care apelează la serviciile băncilor. Nerespectarea de către bănci a acestor reglementări, atrage după sine sancțiuni severe, ce pot merge până la blocarea accesului băncii respective la sistemul federal de decontare (ceea ce înseamnă paralizarea activității băncii) sau până la retragerea autorizației de funcționare. Supravegherea bancară se poate face prin urmărirea nivelurilor rezervelor obligatorii, situația devenind delicată când se constată că o bancă are deficit repetat de rezervă, ceea ce pune sub

BCU ASE CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

semnul întrebării nivelul general al solvabilității, al lichidității şi profitabilității băncii respective.

Cea mai mare parte a esenței legislației şi structurilor instituționale sunt rezultatul reacției la prăbuşirea bursei din 1929 şi la marea depresiune ce a urmat. Încrederea în sistemul financiar devenise extrem de redusă, astfel că a fost nevoie de măsuri specifice pentru reabilitarea sistemului:

- Legea bancară din 1933 a separat activitatea bancară de cea de investiții. Recent au fost introduse măsuri pentru "diluarea" restricțiilor impuse de aceasta;
- Prin aceeaşi lege a fost fondată Corporația Federală pentru Asigurarea Depozitelor (Federal Deposit Insurance Corporation - FDIC), fiind stabilită asigurarea obligatorie pentru depozite în cazul băncilor autorizate la nivel federal şi opțională pentru cele autorizate la nivel statal;
- Legea privind valorile mobiliare şi bursele de valori din 1934 a stabilit înființarea Comisiei pentru Burse şi Valori Mobiliare (Securities and Exchange Commission-SEC), drept organism de reglementare pentru piețele de capital.

Una din trăsăturile activității bancare americane este aceea că o bancă este supusă controlului mai multor organisme. În prezent, există încercări de simplificare a acestor structuri şi, în general a sistemului de reglementare şi supraveghere financiar-bancară (în acest sens se evidențiază legislația privind modernizarea financiară, cunoscută sub denumirea de "The Gramm-Leach-Bliley Act", adoptată în cursul anilor 1999/2000).

În ***Marea Britanie***, articolul 4 din Legea naționalizării din 1946, stipula că Banca Centrală a Angliei putea face reglementări şi, dacă era autorizată de Trezorerie, punea în circulație directive (circulare), în scopul punerii în aplicare a acestor reglementări de către toate băncile. Conform Legii bancare din 1979, toate instituțiile care acceptau depozite intrau în competența Băncii Centrale şi trebuiau să obțină de la aceasta autorizarea, fie în calitate de bancă (recognized bank), fie în calitate de simplă colectoare de depozite (deposit taking institution), autorizare ce urma a fi actualizată din doi în doi ani. Această lege bancară a fost ulterior completată, în 1980 şi 1982, în ceea ce priveşte modificările ratelor de lichiditate şi de solvabilitate, pentru ca, în anul 1987, să fie votată o nouă lege bancară care stipula, pe lângă toate aceste modificări şi creşterea atribuțiilor Băncii Centrale. Prin urmare această lege conferă noi competențe Băncii Angliei, atât în promulgarea reglementărilor necesare, cât şi în domeniul autorizării şi exercitării supravegherii prudențiale.

Activitatea de reglementare din Marea Britanie din perioada 1998-1999 a parcurs o perioadă de tranziție, stabilindu-se o singură autoritate în materie de reglementări. Autoritatea Serviciilor Financiare (Financial Services Authority - FSA) este un organism independent, înființat pentru a reglementa toate aspectele sectorului serviciilor financiare. Acestei instituții i s-au acordat responsabilități privind reglementarea și supravegherea instituțiilor de economii și credit, fondurilor de investiții, uniunilor de credit, tranzacțiilor cu instrumente derivate, bursei de valori și asigurărilor. În mod excepțional, piața asigurărilor Lloyds își va păstra în parte, propriile structuri de reglementare. În același timp, Marea Britanie rămâne una dintre țările cu mediul normativ în domeniul financiar cel mai permisiv.

În ***Franța***, în ceea ce privește supravegherea prudențială, este de semnalat faptul că, Ministrul de Finanțe conduce Consiliul Național de Credit, în subordinea acestuia aflându-se două organisme: Comitetul de Reglementări Bancare, care stabilește normele de ordin general ce trebuie respectate de către bănci, și Comitetul Instituțiilor de Credit, care autorizează înființarea și transformarea instituțiilor bancare. Pe de altă parte, Comisia bancară, ca parte integrantă a Băncii Franței, are ca obiectiv supravegherea modului de aplicare de către fiecare bancă a acestor reglementări și a modului în care se desfășoară activitatea băncilor. Pentru stabilirea reglemetărilor, aceste organisme dispun, pe de o parte de asociații profesionale cum ar fi Asociația Franceză a Instituțiilor de Credit care regrupează Asociația Franceză a Băncilor (aceasta fiind reprezentată de băncile propriu-zise din Franța) și, pe de altă parte, de organe centrale: Federația Națională a Creditului Agricol, Camera Sindicală a Băncilor Populare, Confederația Națională a Creditului Mutual, Centrul Național al Caselor de Economii, Casa centrală a creditului cooperativ și Federația centrală a creditului mutual agricol și rural. Toate instituțiile financiare din sistemul bancar francez trebuie să adere la una dintre aceste grupări.

Ultima lege, în ceea ce privește reglementarea bancară este cea din 29 ianuarie 1984. Spre deosebire de legile bancare precedente din 1941 și 1945, care priveau doar jumătate din sistemul financiar, aceasta se aplică pentru cvasitotalitatea sistemului financiar francez, făcând excepție doar: Banca Centrală a Franței; Trezoreria și Serviciile Financiare ale Poștei și Casa de Economii și Consemnațiuni. De asemenea, prin această lege se încredința Comitetului de reglementare bancară sarcina de a fixa, în cadrul orientărilor definite de guvern, prescripții de ordin general aplicabile instituțiilor de credit.

Acest comitet, încă de la creare, a adoptat un număr foarte mare de dispoziții, care fie au modificat reglementările anterioare, fie le-au suprimat sau au instituit altele noi.

În *Germania*, organismul principal de control este Oficiul Federal de Control al Profesionalismului Bancar, instituit prin Legea din 1961. Acesta este un serviciu guvernamental care este strâns legat de Banca Centrală a Germaniei, el având de asemenea relații profesionale cu Asociația Băncilor Germane, care regrupează băncile private din 11 asociații regionale și două grupări specifice: Asociația băncilor ipotecare și Asociația băncilor pentru construcții navale, adeziunea băncilor la acestea fiind facultativă. În 1961, a fost promulgată o lege bancară generală care a înlocuit o ordonanță din 1931 și o lege parțială din 1934, lege care a fost ulterior modificată în anii 1974, 1976, și 1985.

În *Italia*, controlul este exercitat însăși de Banca Centrală a Italiei, conform Legii bancare din 1936, textele legii fiind completate ulterior în 1981, în ceea ce privește participațiile la băncile străine, și în 1983 în ceea ce privește consolidarea. Supravegherea bancară este astfel reglementată de Banca Națională a Italiei, iar deciziile politice sunt luate de Guvern, la nivelul Comitetului Ministerial al Creditelor și Economiilor, ce este prezidat de Ministrul Trezoreriei.

În *Spania*, organismul care asigură supravegherea este Consiliul Superior Bancar, organism prezidat de Ministrul Economiei și condus de guvernator, iar Banca Centrală a Spaniei este însărcinată cu fundamentarea și aplicarea reglementărilor. De asemenea, mai există și o organizație profesională cu denumirea de Asociația Spaniolă a Băncilor Private. Legea bancară în vigoare este cea din anul 1946, care a fost completată de numeroase decrete și legi, cum ar fi cele din 1983 și 1985, care aduc modificări în ceea ce privește rata investițiilor obligatorii și fondurile proprii.

În *Japonia* activitatea de reglementare este puternic centralizată. Banca Centrală a Japoniei este subordonată Ministerului Finanțelor, care controlează piețele financiare prin intermediul a șapte birouri specializate, sistemul bancar aflându-se astfel sub controlul direct al guvernului. Activitatea de autorizare și supraveghere bancară este realizată astfel, atât de Banca Națională a Japoniei, cât și de Ministerul de Finanțe.

Ca urmare a manifestării procesului economic de consolidare industrială, sectorul bancar ilustrează transformări instituționale, atât prin apariția societăților bancare de tip corporatist, cât și prin integrarea din ce în ce

mai puternică a sectorului bancar cu marile firme din sectorul industrial. Astfel, se evidenţiază apariţia companiilor holding bancare, precum şi a conglomeratelor financiar-industriale. În acest cadru, a devenit necesară instituirea supravegherii consolidate, în esenţa sa, această formă a supravegherii presupunând un proces de evaluare generală a performanţelor unui grup de instituţii financiare de care aparţine o bancă, în sensul evaluării impactului celorlalte componente ale grupului asupra băncii în cauză. În acest sens, Comitetul de la Basel, în iunie 1992, a făcut cunoscute noile recomandări în materie de supraveghere bancară internaţională:

- toate băncile şi grupurile bancare internaţionale trebuie să fie plasate sub autoritatea competentă a ţării de origine, care trebuie să-şi exercite rolul de supraveghere pe o bază consolidată;
- crearea unei instituţii bancare transnaţionale trebuie să primească acceptul autorităţii ţării de primire şi al ţării de origine al grupului bancar;
- autoritatea de supraveghere a ţării de origine trebuie să aibă dreptul de a obţine informaţii despre activităţile transnaţionale ale grupului;
- autoritatea ţării de primire, dacă consideră că una dintre normele prudenţiale nu este respectată, poate impune măsurile necesare, printre care interdicţia de creare a unei instituţii bancare.

Acest document a reafirmat rolul în supraveghere al autorităţii ţării de origine, în acelaşi timp dând o pondere mai mare, decât vechea formă, autorităţii ţării de primire, care putea refuza crearea unei instituţii pe teritoriul său când normele erau încălcate.

6.4 Banca Centrală Europeană

Adoptarea Actului European Unic, în 1985, marchează începutul unei noi faze, a construcţiei pieţei bancare europene. Această mare piaţă unificată a Comunităţii fără frontiere, în special în materie bancară şi financiară, urma să fie desăvârşită la sfârşitul anului 1992. Acest Act constituie un exemplu edificator pentru modul în care poate beneficia o bancă de cadrul normativ dintr-o ţară străină. În acest caz intenţia legislaţiei este de a elimina practicile bancare pe termen lung, stimulând concurenţa. Efectul imediat este avantajul competitiv pe care îl au băncile din ţările cu reglementări mai puţin restrictive. În ceea ce priveşte principalele prevederi ale Actului Unic European, promulgat de statele membre ale Comunităţii Europene, sunt:

BCU CENTRALA UNIVERSITY LIBRARY

- o bancă rezidentă a oricărui stat membru are dreptul să înființeze o sucursală în orice alt stat membru, în virtutea "licenței unice";
- domeniul activităților bancare permise conform licenței este foarte larg, incluzând creditarea, leasingul, tranzacții cu valori mobiliare, dar excluzând tranzacțiile cu lingouri de aur și mărfuri; prin stabilirea acestor activități, directiva nu va face altceva decât să promoveze conceptul băncii universale, potrivit căruia a fost organizat sistemul bancar german. Aceste operațiuni prevăzute în "a doua directivă bancară" sunt reglementate de banca centrală din țara de origine a fiecărei țări;
- circulația capitalului în cadrul Comunitatea Europeană (devenită Uniunea Europeană după 1993) este nerestricționată, urmând a fi asigurat circuitul liber al fluxurilor de capital;
- legislația în materie de concurență și fuziuni este uniformă în cadrul Comunității Europene;
- reglementarea activității sucursalelor revine țării de origine (unde a fost acordată licența unică). Această ultimă prevedere a contribuit substanțial la liberalizarea activității bancare favorizând concurența. În consecință, activitatea bancară în cadrul Comunității Europene a devenit parte a "pieței unice"având o puternică dimensiune multinațională.

Principiul licenței unice numit și *paşaportul european pentru afaceri*, reprezintă cel mai important element și pentru activitatea bancară. O instituție bancară autorizată în una din țările participante poate acționa în toate celelalte state membre fie prin oferta de servicii și produse bancare, fie prin deschiderea unor reprezentanțe, filiale sau sucursale în diferite țări.

După cum au demonstrat evenimentele din anii 1990 este foarte important ca principiul și practica licenței unice să aibă o contrapondere în modalități specifice de supraveghere prudențială.

În acest sens, principalul element de contrabalansare îl constituie "principiul controlului exercitat de țara de origine". Corespunzător acestui principiu autoritățile monetar financiare care au acordat licența unică (autorizarea de constituire și funcționare pentru o anumită instituție financiar-bancară) sunt responsabile și de supravegherea activității băncii respective în ansamblul său, incluzând reprezentanțele și filialele sale, precum și calitatea serviciilor oferite clienților săi, atât în țara de origine, cât și în celelalte state unde își desfășoară activitatea.

Desigur autoritățile din țările gazdă pot contribui prin asistență tehnică de specialitate, la eficiența supravegherii și controlului, dar responsabilitatea

supravegherii de ansamblu revine organismelor special abilitate din țara de origine. Autoritățile de supraveghere trebuie să se asigure că fiecare bancă are capacitatea de a-și desfășura activitatea într-un mod sănătos și prudent.

6.4.1 Organizare, obiective și sarcini principale

Sistemul European al Băncilor Centrale se compune din Banca Centrală Europeană și băncile centrale naționale ale statelor membre ale Uniunii Europene.

Întrucât, până în prezent, nu toate statele membre ale Sistemului European al Băncilor Centrale au trecut la stadiul al treilea al Uniunii Economice și Monetare, ce a debutat la 1 ianuarie 1999, a fost nevoie să se creeze termenul de ***Eurosistem***, pentru a descrie ***Banca Centrală Europeană*** și ***băncile centrale naționale*** ale țărilor care au adoptat euro ca monedă unică[1].

Trebuie precizat că Sistemul European al Băncilor Centrale, cât și Eurosistemul nu au personalitate juridică. În schimb, în conformitate cu dreptul public internațional, Banca Centrală Europeană este o persoană juridică ce formează nucleul arhitecturii complexe a Eurosistemului. În plus fiecare dintre băncile centrale naționale are personalitate juridică în conformitate cu legislația națională din țara sa. Cu toate acestea băncile naționale din zona euro formează parte din Eurosistem și, ca atare, execută sarcinile ce le sunt încredințate de Banca Centrală Europeană. Aceste bănci centrale pot executa și alte funcții în afara cadrului Eurosistemului atâta timp cât ele nu interferează obiectivele și misiunile acestuia. În acest sens, numeroase bănci centrale naționale execută operațiuni financiare pe cont propriu și exercită supravegherea prudențială asupra instituțiilor de credit naționale.

Băncile centrale naționale din țările Uniunii Europene care nu participă la zona euro sunt membre cu statut special ale Sistemului European al Băncilor Centrale, respectiv sunt membre cu derogare, ceea ce implică faptul că băncile centrale naționale din aceste state[2] nu au anumite drepturi și obligații în cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale și își pot conduce propriile lor politici monetare și nu iau parte la procesul de formulare a politicii monetare unice pentru zona euro și nici la implementarea acesteia.

---

[1] Belgia, Germania, Irlanda, Grecia, Spania, Franța, Italia, Cipru, Luxemburg, Malta, Olanda, Austria, Portugalia, Finlanda, Slovenia și din ianuarie 2009 Slovacia

[2] Marea Britanie, Suedia, Danemarca, România, Bulgaria, Cehia, Polonia, Ungaria, Estonia, Letonia, Lituania

Obiectivul fundamental al Sistemului European al Băncilor Centrale este menținerea stabilității prețurilor în zona euro, condiție necesară a creșterii durabile și sănătoase a economiei țărilor comunitare. Atribuțiile fundamentale ale Băncii Centrale Europene, ce reies din îndeplinirea acestui obiectiv și conforme cu tratatul de la Maastricht, sunt:

- definește și implementează politica monetară a Uniunii Europene;
- coordonează operțiunile de schimb valutar;
- deține și gestionează rezervele valutare oficiale ale statelor membre ale Uniunii Monctare;
- asigură buna funcționare a sistemelor de plăți (transfer).

Stabilirea și implementarea unei politici monetare corelate a statelor membre ale Uniunii Europene în conformitate cu gradul de integrare regională diferit al acestora este fie ca o politică monetară unică, fie armonizată pentru a pregăti o unificare în viitor, astfel: pentru Eurozonă, politica monetară este unică, se stabilește de către Consiliul Guvernatorilor și se conduce de către fiecare bancă centrală națională din Eurozonă în mod descentralizat și corelat; pentru statele membre Uniunii Europene, dar care nu au adoptat euro, politica monetară nu este unică, se stabilește și se conduce suveran de către autoritatea monetară națională (băncile centrale naționale) care își păstrează independența față de Banca Centrală Europeană, dar, are prin Tratat, obligația să adopte cât mai curând posibil același cadru operațional standardizat al politicii monetare impus de Banca Centrală Europeană și practicat în Eurozonă –cadrul operațional al politicii monetare unice. Astfel Sistemul European al Băncilor Centrale are o politică monetară corelată (unică sau armonizată, după caz).

Cu privire la conducerea operațiilor cu valute (alte monede decât euro) și păstrarea si administrarea rezervei valutare oficiale a statelor membre, ca orice bancă centrală, Banca Centrală Europeană emite o monedă proprie – euro–, care se află în raport valutar cu cele trei monede naționale ale țărilor Uniunii Europene care nu au adoptat euro și cu monedele emise de băncile centrale din afara Uniunii Europene. Banca Centrală Europeană se comportă în acest caz ca orice bancă centrală națională, cu excepția faptului că execută doar politica valutară stabilită de Uniunea Europeană.

În ceea e privește promovarea funcționarii fluente a sistemelor de plăți, se poate aprecia că funcționarea Sistemului European al Băncilor Centrale a fost posibilă datorită realizării sistemului integrat transeuropean propriu de decontări în timp real, cunoscut sub denumirea de TARGET. Aceasta reprezintă o implicare directă a băncilor centrale în serviciile de transfer și

decontare a activelor financiare (fonduri şi valori mobiliare) şi este o infrastructură centrală care permite din punct de vedere tehnic conducerea unei politici monetare unice.

În plus, Banca Centrală Europeană contribuie la buna desfăşurare a operaţiunilor conduse de autorităţile competente în domeniul supravegherii prudenţiale şi la stabilitatea sistemului financiar. Supravegherea bancară nu cade, deocamdată, sub incidenţa principiului subsidiarităţii, ci rămâne în competenţa naţională, devenind însă obiect de cooperare obligatorie între băncile centrale naţionale în cadrul Sistemului European al Băncilor Centrale. Aceasta se datorează imposibilităţii de a delega omogen competenţe tehnice de supraveghere către băncile centrale naţionale, dat fiind cadrul instituţional actual pentru supraveghere care este diferit de la o ţară la alta. Pe de altă parte trebuie menţionat că atât practica pieţei concurenţiale, cât şi recomandările Comitetului de la Basel pentru supraveghere bancară (care abordează problema capitalului) au indus un comportament prudenţial de investiţii relativ omogen la toate băncile.

Banca Centrală Europeană este singura entitate abilitată să emită bancnote denominate în euro, în timp ce băncile centrale naţionale sunt împuternicite să bată moneda metalică în euro, în limitele aprobate de Banca Centrală Europeană. De asemenea, Banca Centrală Europeană îndeplineşte funcţii consultative în privinţa aspectelor care intră în sfera sa de competenţă. Cu prioritate, Banca Centrală Europeană este consultată în ceea ce priveşte problemele monetare, mijloacele de plată, băncile centrale naţionale, organizarea statisticii, sistemele de plăţi şi de decontări de interes naţional, stabilitatea instituţiilor de credit şi a pieţelor financiare. Banca Centrală Europeană este consultată cu predilecţie asupra legislaţiei comunitare privitoare la controlul bancar şi stabilitatea sistemului financiar şi la rândul său poate solicita avizul instituţiilor comunitare şi autorităţilor naţionale asupra consecinţelor măsurilor pe care le dispune în domeniul său de competenţă.

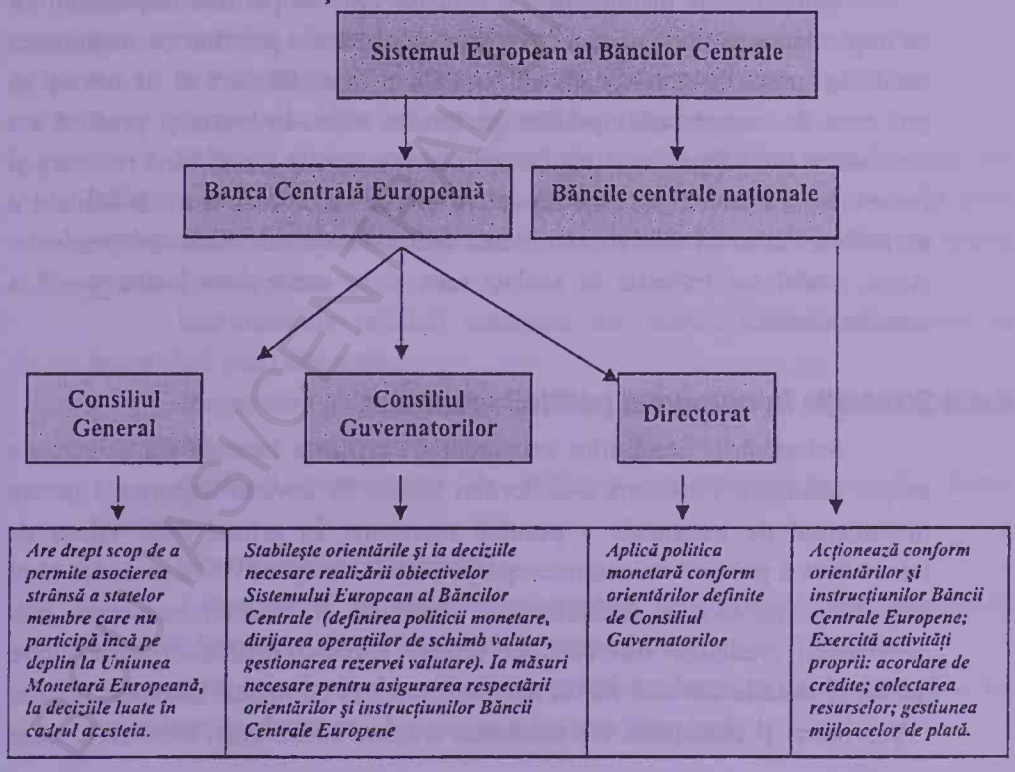
Banca Centrală Europeană reprezintă Sistemul European al Băncilor Centrale în domeniul cooperării internaţionale şi colectează cu sprijinul băncilor centrale naţionale informaţii statistice de la autorităţile naţionale competente sau direct de la agenţii economici din ţările Uniunii Europene.

6.4.2 Conducerea şi Independenţa

Eurosistemul şi Sistemul European al Băncilor Centrale sunt conduse de organele de decizie ale Băncii Centrale Europene şi anume de Consiliul

Guvernatorilor şi Consiliul Director. Fără să prejudicieze rolul acestora Consiliul General reprezintă un al treilea organ de decizie al Băncii Centrale Europene care cuprinde reprezentanţi ai tuturor ţărilor membre ale Uniunii Europene, şi care va exista atâta timp cât anumite state membre ale Uniunii Europene nu vor adopta euro ca monedă comună.

Consiliul Guvernatorilor, care este organul suprem de decizie al Băncii Centrale Europene, cuprinde atât membrii Consiliului Director cât şi guvernatorii băncilor centrale naţionale ale ţărilor care au adoptat euro. Consiliul guvernatorilor defineşte politica monetară în zona euro şi adoptă orientările necesare pentru implementarea acesteia. Totodată, acest organ adoptă reguli de procedură privind organizarea internă a Băncii Centrale Europene, exercită funcţii consultative şi stabileşte modul în care Sistemul European al Băncilor Centrale este reprezentat în cadrul cooperării internaţionale. În domeniul politicii monetare, consiliul ia decizii cu majoritatea simplă a voturilor persoanelor prezente, fiecare membru dispunând de un vot. În cazul deciziilor privind capitalul Băncii Centrale Europene, voturile sunt ponderate în funcţie de ponderea fiecărei bănci centrale naţionale în capitalul subscris al Băncii Centrale Europene, iar membrii comitetului executiv sunt excluşi de la vot.



Consiliul Director (Executiv) este compus dintr-un președinte, un vicepreședinte și patru alți membri numiți de comun acord de guvernele statelor membre din zona euro. Principalele responsabilități ale acestuia sunt: pregătirea reuniunii Consiliilor Guvernatorilor punerea în aplicare a politicii monetare conform orientărilor și deciziilor luate de Consiliul Guvernatorilor și în consecință transmiterea instrucțiunilor necesare către băncile centrale naționale din Eurosistem; responsabilitatea activității curente a Băncii Centrale Europene; exercitarea anumitor sarcini care îi sunt delegate de către Consiliul Guvernatorilor, care include și pe cele de natură reglementară. Președintele Comitetului executiv este și președintele Consilului guvernatorilor și al Consiliului General. Membrii comitetului executiv sunt aleși de comun acord de guvernele țărilor membre, reprezentate de șefii lor de stat sau de guvern.

Consiliul General este compus din președintele și vicepreședintele Băncii Centrale Europene cât și din guvernatorii a 15 bănci centrale naționale din statele din Uniunii Europene care fac parte, sau nu din zona euro. Consiliul Gneral contribuie la funcțiile consultative ale Băncii Centrale Europene și are misiuni ce țin de pregătirea țărilor din afara zonei euro pentru trecerea la moneda unică.

Independența instituțională a băncilor centrale permite responsabililor cu implementarea politicii monetare să se concentreze prioritar pe menținerea stabilității prețurilor într-o manieră durabilă și credibilă, fără să fie nevoiți să țină cont de considerațiile politice pe termen scurt. În teorie și practică s-a demonstrat că independența băncii centrale conduce la o mai bună realizare și punere în aplicare a politicii monetare și deci la o mai mare stabilitate a prețurilor, din acest motiv multe bănci centrale naționale fiind independente. Acest model s-a reflectat în același sens și în construirea instituțională a eurosistemului.

6.4.3 Strategia în domeniul politicii monetare

Schimbările condițiilor concurențiale pe piața bancară cât și efectele asupra solidității financiare a sectorului bancar au devenit importante pentru mecanismul de transmisie a politicii monetare. În primul rând viteza de transmitere a politicii monetare crește pe piețele competitive. În al doilea rând importanța relativă a canalului de transmisie a politicii monetare prin intermediul creditului s-a redus ca urmare a transformărilor relației dintre clienți și băncile lor care au un anumit interes în domeniul finanțării micilor întreprinderi și menajelor. De asemenea creștere concurenței bancare în zona

euro tinde să accelereze mişcarea către emergenţa unui sistem bancar mai integrat în ţările participante, ceea ce poate reduce asimetriile care pot afecta mecanismul de transmitere a politicii monetare dintr-o ţară în alta.

Urmare a schimbărilor structurale intervenite în cadrul zonei euro şi pe pieţele bancare şi de capital ale Uniunii Europene este esenţială pentru a răspunde atât nevoilor eurosistemului cât şi ale politicilor naţionale în materie de supraveghere.

Cadrul operaţional al politicii monetare a eurosistemului cuprinde o largă gamă de instrumente care corespund principiilor de orientare pe piaţă; de eficienţă operaţională; de simplitate, transparenţă, şi de eficacitate în ceea ce priveşte costurile. Deciziile luate de organele directoare ale Băncii Centrale Europene sunt puse în aplicare într-un mod descentralizat de către băncile centrale naţionale ale ţărilor ce fac parte din Eurosistem.

Banca Centrală Europeană nu poate controla nivelul preţurilor în mod direct prin utilizarea instrumentelor de politică monetară de care dispune, ci se află în faţa unui mecanism complex, prin care propriile acţiuni de politică monetară determină schimbări în nivelul general al preţurilor.

Strategia Băncii Centrale Europene în domeniul politicii monetare este una flexibilă, având trei piloni de susţinere:

- controlul ofertei de monedă euro;
- monitorizarea directă a ratelor inflaţiei din zona euro;
- examinarea altor indicatori legaţi de preţuri.

Folosind aceste tehnici, Consiliul director stabileşte ratele cheie ale inflaţiei, care condiţionează ritmul creşterii economice europene. În mod corespunzător, ratele pe termen scurt ale dobânzilor sunt identice pe întreg teritoriul zonei euro.

Instrumentele politicii monetare ale Băncii Centrale Europene se împart în 3 mari categorii:

- ***operaţiuni de piaţă open-market*** (la iniţiativa Băncii Centrale Europene);
- ***facilităţi permanente*** (la iniţiativa instituţiilor de credit- bănci comerciale);
- ***rezerve minime obligatorii.***

1.Operaţiuni de piaţă (open-market) care sunt la iniţiativa Băncii Centrale Europene şi care la rândul lor sunt grupate în:

• operaţiuni principale de refinanţare având scadenţa de două săptămâni, iar procedura de efectuare a lor este prin licitaţie (standard);

• operațiuni de refinanțare pe termen lung (scadența este de trei luni, iar frecvența este lunară spre deosebire de operațiunile de refinanțare unde frecvența este săptămânală);
• operațiuni de reglaj fin care utilizează trei tipuri de instrumente: operațiuni de cesiune temporală, swap-uri valutare, cumpărări/vânzări de titluri;
• operațiuni structurale (operațiunii de cesiune temporală, cumpărări/vânzări de titluri).

2. Facilitățile permanente care sunt acordate în condiții identice în întreaga zonă și sunt la rândul lor grupate în facilități de refinanțare și facilități de depozit. Facilitățile permanente urmăresc să asigure sau să absoarbă lichiditatea pentru 24 de ore. Ele transmit semnale privind orientarea generală a politicii monetare și delimitează coridorul în care se încadrează ratele dobânzilor din sistem.

3. Rezervele minime obligatorii sub a căror incidență intră toate instituțiile de credit ce activează în zona euro (rezidente și nerezidente). Acestea sunt obligate deci, să dețină rezerve minime în conturi curente deschise la băncile centrale naționale. Rata rezervelor minime obligatorii se determină de către Banca Centrală Europeană conform reglementărilor Consiliului European. Baza de calcul include toate pasivele exigibile pe termen mai mic de doi ani, în valută sau monedă națională. Nerespectarea cerinței de îndeplinire a nivelului prevăzut al rezervelor minime atrage sancțiuni din partea Băncii Centrale Europene.

Banca Centrală Europeană și Sistemul European al Băncilor Centrale își mențin independența acțiunilor desfășurate în raport cu factorul politic, iar în aplicarea politicii monetare urmăresc respectarea următoarelor principii:

- descentralizarea, care semnifică rolul fiecărei bănci centrale naționale în înfăptuirea politicii monetare unice;
- accesul egal al solicitanților la moneda băncii centrale, ceea ce semnifică eliminarea limitelor în operațiunile de refinanțare bilaterală, în condiții avantajoase ale ratei dobânzii și realizarea operațiunilor de open market prin acțiunea unui număr mare de parteneri;
- continuitatea în aplicarea instrumentelor politicii monetare și alegerea celor mai eficiente pentru țările membre, în vederea armonizării și utilizării generalizate;
- utilizarea unor rate ale dobânzii pe termen scurt, unice și unificarea pieței monetare prin conducerea unică a operațiunilor.

BCU "ASCENDRA" UNIVERSITY LIBRARY

Derularea operativă și în siguranță a plăților în țările membre ale UE se realizează printr-un sistem de plăți și compensare integrat, pentru toate operațiile interbancare, denumit TARGET. Acest sistem asigură transferul expres, automatizat, în timp real și funționează sub supravegherea Băncii Centrale Europene. Sistemul TARGET implică existența la nivelul fiecărei țări a unor sisteme de compensări brute în timp real. Importanța sistemului de compensare în timp real derivă din înregistrarea plăților în timp real, respectiv înregistrarea sumelor în contul băncilor beneficiare, în momentul efectiv al operării și dispunerea imediată de acestea.

Implementarea Eurosistemului a permis a se opera în sfera serviciilor bancare cu reguli comunitare privind rezerva minimă obligatorie, nivelul ratei dobânzii, evoluția masei monetare, supravegherea prudenței bancare, monitorizarea lichidității și solvabilității băncilor, aspecte care favorizează și susțin fenomenul globalizării sectorului bancar.

6.5 Banca Națională a Românlei

6.5.1 Misiune și scurt istoric

Pentru a-și îndeplini misiunea sa de interes public, cea mai veche bancă a țării, care funcționează neîntrerupt de la întemeierea sa din 1880, a trebuit să se adapteze și, uneori, în momente cruciale, chiar să facă istoria țării, răspunzând exigențelor economice, constrângerilor politice și sfidărilor tuturor crizelor sistemului financiar al României moderne. Pe tot parcursul evoluției sale istorice, ea a fost continuu banca de emisiune a țării, chiar dacă funcțiile ei economice, regimul proprietății și dimensiunile instituționale s-au modificat mult și, uneori, radical.

Banca Națională a României, din punct de vedere organizatoric, a fost concepută după modelul Băncii Naționale a Belgiei, aceasta la rândul ei, folosind ca model Banca Angliei. Astfel, Banca Națională a României (înființată în 1880) apare ca fiind una dintre cele mai vechi din lume, devansând în timp instituții prestigioase, cum ar fi: Banca Japoniei (1882); Banca Italiei (1893); Federal Reserves (Banca Centrală a SUA); Banca Națională a Elveției, etc. Legea promulgată în 11/23 aprilie și publicată în Monitorul Oficial la 17/29 aprilie 1880 "pentru înființarea unei bănci de scont și circulațiune sub numele de Banca Națională a României" instituia privilegiul exclusiv al acestei instituții (aflată pe atunci în proporție de 2/3 în proprietatea

acționarilor privați) de a emite moneda statului român. Legea stabilea astfel normele de organizare și funcționare a Băncii Naționale, dintre care cele mai importante sunt:

a) banca avea privilegiul de a emite bilete de bancă la purtător. Biletele urmau să fie emise în cupiuri de 20, 100, 500 și 1000 lei, fiind convertibile în aur sau monedă națională de argint;

b) capitalul băncii era stabilit la 30 milioane lei, din care 10 milioane urmau să se depună de stat și 20 milioane să se depună de către particulari, prin subscripție publică;

c) operațiunile efectuate de bancă se limitau la:

- scontarea și cumpărarea efectelor de comerț, precum și a bonurilor de tezaur;
- să facă comerț cu aur și argint;
- să primească în depozit metale, aur și argint, precum și sume de bani în cont curent;
- să acorde împrumuturi de cont curent sau pe termene scurte;
- să facă serviciul de caserie al statului.

d) conducerea băncii era asigurată de Consiliul de Administrație, condus de un Guvernator numit pe 5 ani (cu condiția să fie de naționalitate română și să posede un număr de acțiuni la aceasta). Membrii Consiliului de Administrație erau directorii, care conduceau diferite sectoare ale băncii.

În toată perioada de la înființare și până la cel de-al doilea război mondial, Banca Națională a folosit importantele sale resurse, provenite din disponibilitățile sale bănești, ale economiei și trezoreriei publice, concentrate în conturile ei, pentru acordarea de credite avantajoase, direct, sau prin intermediul altor bănci, în acest fel având o mare contribuție la dezvoltarea economică și la întărirea suveranității țării. Mai târziu, Banca Națională a României a fost încadrată în noua concepție a economiei planificate. Astfel, în 1946, Banca Națională a fost etatizată, acțiunile sale trecând în totalitate în proprietatea statului, fiind denumită "Banca de Stat a Republicii Populare Române" și, respectiv "Banca Națională a Republicii Socialiste România " în 1970. Această etapă este una cu totul nouă în istoria băncii, fiind caracterizată, în linii mari, prin faptul că Banca Națională se ocupa de organizarea și coordonarea circulației banilor, urmărea și răspundea de realizarea politicii monetare, de credit și valutare. Politica sa făcea parte din planul național unic, îndrumând și coordonând activitatea bancară din țară, și elaborând proiectele planurilor de credite și de casă pe economie, în colaborare cu organele centrale

specializate. Astfel, Banca Națională efectua în continuare operații de emisiune și punea în circulație bilete de bancă și monede metalice, stabilea sau modifica cursul de schimb în lei al valutelor străine, efectua schimbul valutar, administra rezerva de stat de metale prețioase și efectua operații cu acestea.

Desprinderea din decembrie 1989 de acest sistem hipercentralizat și orientarea către economia de piață, a presupus existența unui sistem bancar care să asigure mobilizarea tuturor disponibilităților monetare ale economiei și orientarea lor spre desfășurarea activităților economice eficiente. Reforma sistemului bancar românesc a debutat cu separarea structurală și curățarea funcțională a Băncii Naționale a României de funcțiunile complexe pe care aceasta le îndeplinise până la Revoluția din 1989, respectiv de bancă centrală și, în același timp, de bancă comercială "bună la toate". Separarea și autonomia Băncii Naționale a României, precizarea funcțiilor și atribuțiilor sale, în calitate de Bancă Centrală a României și reluarea atribuțiilor de bancă comercială ale Băncii Naționale de către Banca Comercială Română, au marcat punctul de cotitură în constituirea noului sistem bancar românesc, structurat pe două niveluri ("two tier banking system"), în concordanță cu cerințele în domeniul bancar. Potrivit legii, Banca Națională răspunde numai în fața Parlamentului țării și nu este în nici un fel subordonată Guvernului, având cu acesta exclusiv relații de conlucrare și colaborare permanentă.

6.5.2 Activitatea și conducerea Băncii Naționale a României

Activitatea Băncii Naționale a României a fost perfecționată permanent, ca urmare a schimbărilor petrecute în economie și societate. Astfel, a fost necesară înlocuirea Statutului Băncii Naționale a României, adoptat inițial prin Legea nr. 34/1991 și ulterior prin Legea nr. 101/1998 cu noul Statut adoptat prin Legea nr. 312/2004.

Banca Națională a României este banca centrală a României, având ca obiectiv fundamental asigurarea și menținerea stabilității prețurilor.

Principalele atribuții ale Băncii Naționale a României sunt:

- ✓ elaborarea și aplicarea politicii monetare și a politicii de curs de schimb;
- ✓ autorizarea, reglementarea și supravegherea prudențială a instituțiilor de credit, promovarea și monitorizarea bunei funcționări a sistemelor de plăți pentru asigurarea stabilității financiare;

✓ emiterea bancnotelor şi a monedelor ca mijloace legale de plată pe teritoriul României;

✓ stabilirea regimului valutar şi supravegherea respectării acestuia;

✓ administrarea rezervelor internaţionale ale României.

În calitate de bancă centrală, Banca Naţională a României sprijină politica economică generală a statului, fără prejudicierea îndeplinirii obiectivului său fundamental privind asigurarea şi menţinerea stabilităţii preţurilor.

În cadrul politicii monetare pe care o promovează, Banca Naţională a României utilizează proceduri şi instrumente specifice pentru operaţiuni de piaţă monetară şi de creditare a instituţiilor de credit, precum şi mecanismul rezervelor minime obligatorii.

Banca Naţională a României poate efectua pe piaţa secundară operaţiuni reversibile, cumpărări/vânzări directe sau poate lua în gaj, pentru acordarea de credite colateralizate, creanţe asupra sau titluri ale statului, autorităţilor publice centrale şi locale, regiilor autonome, societăţilor naţionale, companiilor naţionale şi altor societăţi cu capital majoritar de stat, instituţiilor de credit sau altor persoane juridice, poate efectua swap-uri valutare, emite certificate de depozit şi atrage depozite de la instituţii de credit, în condiţiile pe care le consideră necesare pentru a realiza obiectivele politicii monetare.

Banca Naţională a României este unica instituţie autorizată să emită însemne monetare, sub formă de bancnote şi monede, ca mijloace legale de plată pe teritoriul României. Moneda naţională este leul, iar subdiviziunea acestuia, banul.

În cadrul politicii sale monetare şi de curs de schimb, Banca Naţională a României poate acorda instituţiilor de credit credite pe termene ce nu pot depăşi 90 de zile, garantate cu, dar fără a se limita la:

✓ titluri de stat provenite din emisiuni publice, prin remiterea lor în portofoliul Băncii Naţionale a României, sau

✓ depozite constituite la Banca Naţională a României sau la alte persoane juridice agreate de Banca Naţională a României.

În calitate de bancă centrală stabileşte condiţiile si costurile de creditare, deschide şi operează conturi ale instituţiilor de credit, ale Trezoreriei Statului, ale caselor de compensare şi ale altor entităţi, rezidente şi nerezidente, stabilite prin reglementări ale Băncii Naţionale a României.

BCU "ALEXANDRU IOAN CUZA" UNIVERSITY LIBRARY

Conducerea Băncii Naționale a României este asigurată de un Consiliu de administrație, compus din nouă membri, iar conducerea executivă se exercită de către guvernator, prim-viceguvernator și de cei doi viceguvernatori. Membrii Consiliului de administrație sunt numiți de Parlament, pe o perioadă de 5 ani, cu posibilitatea reînnoirii mandatului. În cazul descompletării Consiliului de administrație, completarea locurilor vacante se face pe funcția respectivă pe întreaga durată a mandatului. Revocarea din funcție a oricărui membru al consiliului de administrație se face de către Parlament, dacă acesta încetează să îndeplinească condițiile necesare pentru exercitarea atribuțiilor sale sau dacă se face vinovat de abateri grave.

Capitalul actual al Băncii Naționale a României este de 300 miliarde lei și aparține în întregime statului.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BĂNCILE UNIVERSALE ŞI BĂNCILE SPECIALIZATE

7.1 Băncile universale

Băncile universale s-au impus în a doua jumătate a secolului XIX, perioadă în care bancherii au angajat băncile în activităţi diverse şi în special în operaţiuni internaţionale. Datorită integrării financiare avansate, principiul băncii universale s-a răspândit cu uşurinţă, Germania putând fi citată pentru dezvoltarea celui mai elocvent model de bancă universală. În Europa, prin Directivele bancare, li se acordă băncilor posibilitatea de a avea un câmp larg de activitate, mergând de la autorizarea operaţiunilor pe piaţa de capital, precum în cazul Franţei, Italiei, Spaniei, până la pătrunderea pe piaţa asigurărilor, în cazul Germaniei şi Franţei.

Banca universală este forma de organizare, care oferă un ansamblu de produse şi servicii bancare pentru o gamă largă de clienţi, această formă fiind luată în prezent de un mare număr de bănci. Banca universală presupune existenţa unei reţele bancare, care este singura metodă ce permite distribuirea întregii game de produse şi servicii bancare. De asemenea, reţeaua nu este doar o sursă de oportunităţi, ci şi o sursă de creare a costurilor legate de funcţionarea acestora. Printre oportunităţile existenţei unei reţele bancare sunt şi: capacitatea de retragere a resurselor financiare la costuri avantajoase; o capacitate mai bună de a răspunde cu promptitudine la nevoile clienţilor; o metodă ce permite distribuirea ansamblului de produse şi servicii bancare.

Băncile comerciale (de depozit)

Băncile comerciale sau băncile de depozit realizează majoritatea operaţiunilor bancare utilizând o gamă diversificată de produse şi servicii bancare, respectiv atragerea de depozite, gestiunea mijloacelor de plată, acordarea de credite pe termen scurt etc.

În contextul actual, activitatea băncilor comerciale universale a suferit o serie de modificări, dintre care amintim:

- ✓ modificări accentuate în ceea ce priveşte funcţiile băncii comerciale, care este denumită acum "bancă globală", deoarece realizează o extindere în

BCU "MIHAIL KOGĂLNICEANU" - LIBRARY

spațiu fără precedent și acumulează o putere financiară remarcabilă, care îi permit o internaționalizare a activității și tranzacții cu bănci din din toată lumea;

✓ tendința băncilor comerciale de a se transforma în "bănci financiare" care să fie parteneri reali, ce asigură într-o tot mai mare măsură gestiunea firmelor, care devine din ce în ce mai complexă și necesită intermediere bancară pentru a face față situațiilor dificile care intervin pe piață. În condițiile în care băncile comerciale se îndrcaptă tot mai mult spre băncile fiananciare, ele se angajează într-o concurență acerbă cu acele companii nefinanciare, instituții financiare, companii de asigurări, fonduri de pensii și investiții, care în căutarea unor noi debușee favorizează procesul de dezintermediere bancară, respectiv caută a-și lărgi aria de servicii spre activitățile financiare.

Intrucât obiectul principal al cursului este studiul managementului băncilor comerciale și toate capitolele următoare abordează această problematică vizând autorizarea, activitățile permise, conducerea și organizarea, operațiunile pasive și active, etc. în continuare vom trata activitatea băncilor specializate.

7.2 Băncile de afaceri

7.2.1 Definirea băncilor de afaceri

Băncile de afaceri *se pot defini* ca fiind acele *instituții financiare care se ocupă în principal cu investirea depunerilor pe termen lung, primite de la clienți, în participații la întreprinderi existente sau în formare, contribuind astfel la crearea și reorganizarea de mari întreprinderi.*

Astfel, spre deosebire de băncile universale și de depozit, acestea operează asupra bilanțului întreprinderilor, intervenind pe diferite piețe financiare pentru contul lor sau al clienților și gestioncază patrimoniile particularilor.

7.2.2 Operațiunile desfășurate

Băncile de afaceri pot desfășura, astfel, următoarele *categorii de operațiuni*:

1) Activități cu titluri: băncile de afaceri pot practica, în proporții diverse și în conformitate cu legislația în vigoare, următoarele operațiuni cu titluri:

- organizează emisiunile de titluri pentru bănci, întreprinderi, administrații și garantează plasarea acestora;
- participă pe piața secundară și mențin cursul bursier, în acest sens, băncile de afaceri trebuind să dispună de o importantă capacitate de analiză financiară și de previzionare a cursului, precum și de o bună cunoaștere a pieței financiare;
- cumpără acțiuni ale societăților cotate și necotate, în contul lor, fie pentru constituirea unui portofoliu de acțiuni prin care să obțină o plus valoare pe termen mediu sau lung, fie în scopul realizării unei operațiuni de restructurare prin fuziuni sau absorbții, fie pentru cumpărarea și vânzarea de titluri în scopul realizării de câștig din diferențele de curs;
- au un rol esențial în realizarea ofertelor publice de cumpărare sau vânzare și acordă consultanță sau asistență financiară eventualilor investitori;
- asigură conservarea și gestionarea titlurilor (percep dobânzi și dividende, exercită drepturile preferențiale, distribuie gratuit acțiuni), asigurând custodia titlurilor;
- băncile de afaceri efectuează operații atât cu obligațiunile pieței financiare, cât și cu bonurile de tezaur.

Pentru a desfășura în bune condiții aceste operații diverse, băncile trebuie să dispună de o importantă capacitate de studii și analize financiare, iar baza de date economică și financiară trebuie să fie în permanență actualizată.

2) Activități specifice băncilor comerciale: în anumite țări, băncile de investiții exercită aceleași activități de colectare a depozitelor și acordare a creditelor ca și băncile comerciale, atât în relațiile cu agenții economici, cât și cu persoanele fizice. Pentru particulari, serviciile oferite constau în gestionarea mijloacelor de plată, dar și în gestionarea trezoreriei și a economiilor acestora. Întreprinderile sunt preferate de băncile de afaceri, deoarece acestea le pot oferi, pe lângă serviciile amintite și cele specifice activității unei bănci de afaceri: servicii de inginerie financiară, servicii imobiliare, precum și diverse servicii cu titlurile de valoare.

3) Ingineria financiară: băncile de investiții practică și alte activități care pot fi regrupate sub această denumire, și care cuprind:

- Finanțarea proiectelor complexe (finanțarea activelor "asset financing"), reprezintă susținerea prin instrumente directe sau indirecte a finanțării proiectelor plurianuale, deseori internaționale;
- Operațiuni bilanțiere, respectiv de restructurare a întreprinderilor, care constau în credite pe termen lung pe care băncile de afaceri le practică în

vederea substituirii unui ansamblu de credite clasice pe termen scurt. De asemenea, băncile de investiţii pot prelua participaţii la întreprinderile care devin clienţii acestora, pentru operaţiuni comerciale şi pot introduce la bursă titlurile acestor firme. Totodată băncile de afaceri pot asista instituţiile bancare în "titlurizarea" activelor lor, prin vânzarea angajamentelor în imobile, credite de consum sau credite acordate întreprinderilor, unor intermediari care emit titluri în contrapartida acestora;

- Operaţiuni imobiliare;
- Operaţiuni de fuziuni-achiziţii: în acest sens, băncile de afaceri pot interveni atât pentru a găsi firma susceptibilă de a fi cumpărată sau vândută unei societăţi care doreşte realizarea unei expansiuni, cât şi pentru realizarea negocierilor şi a montajului juridic al cesiunii.

Băncile de afaceri, asemenea tuturor celorlalte tipuri de bănci, intervin într-o proporţie semnificativă în realizarea de operaţiuni extrabilanţiere (cauţiuni, garanţii, linii de credit garantate), comisioanele percepute pentru aceste activităţi reprezentând o parte importantă din veniturile totale obţinute de către acestea. Băncile de investiţii îndeplinesc, în cadrul sistemului financiar al unei ţări, funcţii esenţiale pentru finanţarea şi restructurarea economiei, precum şi pentru echilibrul pieţelor financiare.

Astfel, funcţiile economice ale băncilor de afaceri se pot sintetiza după cum urmează:

- furnizează capital pentru firme şi administraţia centrală şi locală;
- asigură lichiditate pe pieţele de capital, prin rolul lor în tranzacţionarea şi executarea ordinelor pe piaţa secundară;
- oferă consultanţă cu privire la emisiunea, cumpărarea şi vânzarea valorilor mobiliare.

Băncile de afaceri constituie adevăratul motor al operaţiunilor cu titluri de valoare pe piaţa de capital. Acestea încep prin a fi implicate, înainte de lansarea emisiunilor, în oferirea de consultaţii financiare pentru selectarea celei mai potrivite surse de finanţare. De asemenea, băncii de investiţii îi revine toată responsabilitatea în pregătirea prospectului de emisiune, în stabilirea preţului de ofertă, în subscrierea şi în garantarea plasamentului acţiunilor şi obligaţiunilor emise, succesul emisiunii depinzând, în mod decisiv, de abilitatea şi forţa băncii de afaceri (în acest sens ea se poate asocia cu alte bănci de investiţii, formând un sindicat bancar). Activitatea băncii de investiţii nu se termină cu efectuarea plasamentului titlurilor emise, ea urmărind

evoluția acțiunilor pe piața secundară și putând interveni, eventual, prin cumpărarea pe cont propriu în scopul menținerii valorii titlurilor pe piață.

7.2.3 Tipologia băncilor de afaceri

Tipologia băncilor de afaceri diferă după specificul pieței financiare din diferitele țări și după operațiunile pe care acestea le efectuează. Astfel, principalele bănci de investiții din Europa sunt organizate ca unități în cadrul băncilor universale, iar în Japonia sub forma "caselor de titluri financiare". În mod tradițional, în practica internațională, sectorul băncilor de investiții este format din:

- *bănci de investiții complete (bulge bracket/full service)* - operează pe mai multe piețe, în mai multe sectoare și în mai multe zone geografice; au avantaje informaționale; costurile lor ridicate de infrastructură împiedică intrarea unor noi participanți; câteva firme domină toată activitatea: Goldman Sachs, Merrill Lynch, Morgan Stanley Dean Witter & Co., Solomon Smith Barney Holdings, etc;
- *operatori specializați (niche players)* - activează numai pe anumite produse sau sectoare, sau în anumite zone geografice; au o poziție dominantă pe piață; au o reputație excelentă; sunt foarte profitabile (exemple: Lazard Freres, Thomas Weisel Partners,etc).

Indiferent de specificul zonei geografice și de dimensiune, o bancă de afaceri prezintă următoarea structură:

- departamentul de investiții, care asigură operațiuni de: finanțare, fuziuni, achiziții, consultanță, management;
- departamentul acțiuni, ce efectuează operațiuni de tranzacționare, cercetare, analiză, sindicat de acțiuni,valori mobiliare convertibile;
- departamentul instrumente cu venit fix, ce efectuează operații de tranzacționare, cercetare, sindicat de obligațiuni;
- departamentul de administrare financiară, ce are următoarea structură: management, risc, decontare și prelucrare, contabilitate și control intern, juridic.

Principalele bănci de investiții își au sediul în Statele Unite, Japonia și Europa, fiind organizate ca entități distincte de băncile comerciale în primele două țări, sau ca unități în cadrul băncilor universale în Europa occidentală continentală. În Statele Unite, abrogarea Legii Glass-Steagall (la sfârșitul anului 1999) a șters demarcația dintre băncile comerciale și cele de investiții, dând posibilitatea fiecărei bănci de a opera pe toate piețele financiare. Având

în vedere complexul proces de fuziuni şi alianţe transfrontaliere din acest domeniu şi fenomenul de globalizare a pieţelor şi integrare a serviciilor financiare din ultimele decenii, este tot mai greu de a trasa graniţe între băncile de investiţii americane, europene şi asiatice, organizarea multora fiind rezultatul combinării a două sau trei din aceste modele.

Printre băncile de investiţii cu o importanţă majoră din *Statele Unite ale Americii* se află şi: Merill Lynch, Goldman Sachs şi Citigroup.

Goldman Sachs este una din principalele firme globale de investment banking şi gestionare a valorilor mobiliare, având trei direcţii de activitate:

1) Investment banking - furnizează o gamă largă de servicii unui grup divers de peste 3.000 de clienţi din toată lumea, corporaţii, instituţii financiare, guverne, particulari. Această direcţie se structurează în mai multe departamente, dintre care amintim:

- Departamentul finanţe corporatiste - dezvoltă strategii şi execută finanţări prin acţiuni şi obligaţiuni, diviziuni, recapitalizări, cumpărări în marjă, fuziuni şi achiziţii, servicii de investment banking, companiilor dintr-o gamă largă de sectoare;
- Departamentul de fuziuni şi achiziţii - oferă consiliere strategică în întreaga lume privind achiziţiile, diviziunile, alianţele, recapitalizările, încercările de preluare sau cumpărare în marjă; analizează activităţile companiilor şi sectoarelor; evaluează afaceri; identifică vânzători sau cumpărători;

2) Tranzacţionare şi investiţii în nume propriu - facilitează tranzacţiile clienţilor şi ia poziţii proprii prin "market-making" şi tranzacţionarea produselor cu venit fix şi de capital social, valute, mărfuri, swap-uri şi alte derivate.

3) Management de active şi servicii de valori mobiliare: furnizează servicii de consultanţă şi management pentru investiţii globale, obţine comisioane la tranzacţiile în cont client, gestionează fonduri, asigură servicii financiare. Această direcţie este compusă din compartimentele: management de active; servicii de valori mobiliare; comisioane.

Printre cele mai importante *bănci de afaceri din Marea Britanie* se află şi UBS Warburg şi Barclays Capital.

Barclays Capital (BC) face parte din celebrul grup financiar britanic Barclays Group şi este unul din primii furnizori mondiali de management al riscului şi de soluţii de investiţii. Este o bancă de investiţii internaţională majoră, lansată în 1997, prezentă pe toate pieţele importante din lume. Într-o

perioadă de schimbări considerabile în sectorul bancar de investiții, ca membră a uneia dintre cele mai mari și profitabile instituții financiare din lume (Barclays Group), puternicele activități bancare corporatiste, de retail, și de gestiune a activelor ale băncii Barclays îi permit să structureze și să livreze clienților soluții integrate și inovatoare. Divizia de Investment banking se ocupă de relațiile Barclays Capital cu clienții pe plan global, identifică oportunitățile de finanțare și elaborează structurile optime de management al riscului și de finanțare.

Printre cele mai reprezentative *bănci de investiții din Japonia* se situează și: Nomura Securities și Nikko Securities.

Nikko Securities a fost înființată în 1918, fiind considerată una din cele mai mari case de titluri de valori din Japonia. Nikko a obținut un venit consolidat de 531,7 miliarde yeni în anul încheiat la 31 martie 2000 (o creștere de 53% față de anul precedent), costurile și cheltuielile consolidate s-au diminuat cu 8% la 353,4 miliarde yeni, în acest context, profitul fiind de 184,8 miliarde yeni, iar rentabilitatea economică de 14,2%. Operațiunile executate de Nikko Securities se structurează pe următoarele domenii, care reprezintă stâlpii de bază a unei firme multifuncționale de servicii financiare (one-stop financial services firm):

Investment banking: furnizarea și plasarea pe piață a produselor financiare este sprijinită de o rețea sindicalizată globală, singulară între firmele japoneze, cu sedii în Tokyo, Londra, New York și Hong Kong. Firma a devenit principala companie japoneză de titluri în subscrierea ofertelor globale de acțiuni (prin lansarea de emisiuni pentru Bridgestone Metalpha Corporation, Koito Manufacturing Co. Ltd., Nissan Fire & Marine Insurance). În subscrierea de obligațiuni este singura din cele patru mari case japoneze de titluri care și-a mărit numărul de emisiuni de obligațiuni corporatiste intermediate, în ciuda competiției intense din partea filialelor de brokeraj ale băncilor japoneze;

Tranzacționare: pieţele de valori mobiliare din Japonia au fost foarte bine reglementate în mod tradițional, cu multe bariere pentru a împiedica dezvoltarea deplină a tranzacționării derivatelor și a activităților structurate, cum ar fi titlurizarea. Totuși, se așteaptă ca reforma din Japonia să ducă la diversificarea produselor financiare;

Cercetare: Centrul de Cercetare Nikko (Nikko Research Center - NRC), brațul principal de cercetare al lui Nikko Group, asigură informații interne și externe, precise și la timp, privind investițiile. Departamentul de

Cercetare Corporatistă din cadrul NRC asigură acoperirea completă a peste 3.000 de companii listate în Japonia, precum şi a companiilor mari listate în Europa, SUA şi Asia;

Trusturi de investiţii: rolul companiilor de valori mobiliare este de a consilia clienţii cum să-şi investească eficient fondurile în produse care generează venituri consistente. Unul dintre cele mai puternice produse, capabile să atragă activele financiare ale japonezilor de peste 1.200 trilioane yeni pe pieţele financiare, îl constituie trusturile de investiţii. Nikko oferă o gamă de fonduri gestionată de 20 de companii de investiţii;

Plasament: organizaţia construită de Nikko Securities, cu 126 de filiale în toată Japonia, răspunde la o gamă largă de solicitări ale clienţilor, de la intermediere de acţiuni, la consultanţă pentru management de active.

7.3 Băncile cooperatiste

Ideea cooperării bancare a apărut pentru prima dată în secolul al XIX –lea ca o reacţie împotriva capitalismului şi a început să aibă aplicabilitate în domeniul creditului abia la începutul secolului XX. În această perioadă s-au dezvoltat pe o bază descentralizată şi democratică diferite ramuri ale creditului mutual şi cooperatist, având ca scop reunirea lichidităţilor şi economiilor şi acordarea mutuală de credite, pe seama încrederii.

7.3.1 Definirea băncilor cooperatiste

În literatura de specialitate *cooperativele de credit (băncile populare) se definesc ca fiind acele instituţii de credit formate prin asocierea unor persoane în scopul organizării sprijinului financiar reciproc*, care desfăşoară, în principal, următoarele *categorii de operaţiuni*:

- ✓ acordarea de împrumuturi şi efectuarea de prestări de servicii bancare;
- ✓ acordarea cu prioritate de împrumuturi în condiţii avantajoase membrilor cooperatori;
- ✓ fructificarea economiilor băneşti ale membrilor cooperatori şi ale altor persoane;
- ✓ contractarea de împrumuturi de la bănci; păstrarea disponilităţilor băneşti ale membrilor cooperatori şi ale altor persoane fizice sau juridice în conturi deschise la cererea acestora;
- ✓ efectuarea de operaţiuni în cont;
- ✓ operaţiuni de schimb valutar;

✓ operațiuni cu caracter financiar-bancar, efectuate în mandat.

În unele țări băncile cooperatiste au fost în anumite perioade în situație de monopol, poziție care însă, în prezent, s-a pierdut datorită procesului de dereglementare. De asemenea, aceste rețele și-au lărgit piața inițială intrând în concurență cu băncile comerciale.

7.3.2 Rețeaua băncilor cooperatiste

În general, rețeaua băncilor cooperatiste este compusă din următoarele segmente:

- credit agricol mutual (pentru agricultură);
- băncile populare (specilizate în artizanat);
- credit mutual (orientat către particulari);
- credit cooperatist;
- credit maritim mutual.

Băncile cooperatiste se confruntă în prezent cu o adevărată criză de identitate în noile condiții economice. Societățile cooperatiste, care sunt concepute ca organizații de persoane, și nu de capital, se adaptează cu greu competiției în creștere impuse de libera circulație a bunurilor, serviciilor, persoanelor și capitalurilor.

Mărimea în creștere a operațiunilor, competiția sporită pentru economiile atrase, cât și alți factori, limitează gradul de autofinanțare a băncilor cooperatiste. Ca urmare, în ultimii ani, în unele legislații naționale din Uniunea Europeană, au fost modificate o serie de reguli cooperatiste, în special pentru a permite întărirea fondurilor proprii ale băncilor cooperatiste. O astfel de reglementare stipulează deschiderea capitalului pentru persoanele care nu au un interes direct în serviciile oferite de cooperativă. Prin derogare de la principiile cooperatiste, această categorie de asociați dispune de un drept de vot proporțional cu capitalul deținut, în limita unui plafon.

În prezent, devenind bănci obișnuite, atât prin clientelă cât și prin gama de servicii oferite, băncile mutuale și cooperativele de credit trebuie să facă față concurenței puternice de pe piața bancară prin specializarea într-o anumită activitate.

7.4 Băncile de economii

Originea acestora se află în secolul al XIX-lea, când au fost create din inițiativă publică sau privată, ca instituții fără scop lucrativ, cu scopul atragerii

micilor economii care nu aveau acces la piața financiară, și al utilizării acestora pe destinații de interes general, cum ar fi împrumuturile către stat și colectivitățile locale, împrumuturile pentru locuințe, etc. Casele de economii au funcționat în această formulă până la începutul secolului XX, pentru ca, ulterior, acestea să obțină prerogative noi, asimilându-le pe cele ale băncilor (în prezent acestea desfășurând aproape toate activitățile specifice unei bănci universale). De aceea, în multe cazuri, legislația bancară a atribuit rolul de bancă pentru aceste instituții, care sunt desemnate cu terminologia consacrată de "bănci de economii".

7.4.1 Definirea băncilor de economii

Băncile de economii *se pot defini* ca fiind *acele instituții de credit specializate în colectarea prin diferite instrumente de economisire, păstrarea și valorificarea disponibilităților băneşti temporare ale populației.* Valorificarea acestor disponibilități se poate face, fie prin împrumuturi către băncile centrale și stat (prin achiziționarea spre exemplu a bonurilor de tezaur și a obligațiunilor de stat), fie prin finanțarea construcțiilor de locuințe sau acordarea de credite propriei clientele, etc.

În sens general, aceste instituții se deosebesc de băncile propriu-zise prin natura fondurilor proprii, care nu sunt constituite dintr-un capital în sens real, ci din rezerve acumulate de-a lungul timpului. O altă deosebire între băncile de economii și celelalte bănci este dată de limitările marginale ale utilizării resurselor și de modul de constituire al organelor de conducere (acestea incluzând reprezentanți ai clienților și ai colectivităților locale).

7.4.2 Structurarea caselor de economii

Casele de economii sunt structurate, în general, într-una sau mai multe asociații naționale, în anumite țări, cum ar fi Franța și Germania întâlnindu-se o structură piramidală, care prezintă la bază casele de economii locale, apoi casele de economii regionale, care centralizează trezoreria sau anumite servicii.

În general, în fiecare țară, casele de economii dețin o parte importantă din totalul depozitelor la termen atrase. Ca exemplificare, în urmă cu un deceniu, aceste ponderi se situau astfel: Germania 42,8%; Statele Unite 11,6%; Marea Britanie 4,5%; Austria 31,6%; Suedia 35,8%; Finlanda 31,2%; Danemarca 31,8%; Norvegia 46,5%. Pentru a face față pericolului de banalizare (de transformare în bănci obișnuite), băncile de economii trebuie să

soluționeze problema insuficienței fondurilor proprii, cea a calificării personalului, precum și a modificărilor în nivelul ratelor de dobândă. În Statele Unite, astfel de bănci au înregistrat între anii 1980-1990 o criză gravă datorată erorilor de gestiune, dar și modificărilor brutale intervenite în mediul lor de activitate.

Printre avantajele competitive ale băncilor de ecomomii, față de celelalte tipuri de bănci, se numără și:

- o diferență mică între dobânzile active și pasive, bazate pe costuri de administrare reduse;
- un segment de piață foarte bine definit, băncile de ecomomii fiind specializate pe piața pe care acționează;
- nu trebuie să respecte regulamente bancare foarte stricte, dar se află sub incidența unor norme specifice (de regulă mai puțin severe).

În acest context, poate fi amintit și următorul dezavantaj competitiv: gama serviciilor care pot fi oferite este, în mod normal, limitată prin lege, astfel încât clienții trebuie să apeleze la alte instituții financiare pentru anumite servicii. Din punct de vedere al siguranței depozitelor, băncile de ecomomii sunt considerate ca fiind sigure, datorită garantării creditelor prin ipoteci, aceste instituții putând oferi o rată a dobânzii mai avantajoasă decât băncile cu amănuntul. Procedurile și standardele utilizate în analiza cererii de credit sunt asemănătoare cu cele ale celorlalte instituții bancare.

7.5 Băncile străine

Activitatea bancară a cunoscut de multe ori o dimensiune internațională ce s-a conturat pentru prima dată în perioada renascentistă, moment în care apar primele bănci cu activitate internațională, așa cum a fost Banca Medici din Florența. Procesul a continuat în timp, astfel încât lumea industrializată trăiește astăzi al treilea val al internaționalizării bancare. În primul val se încadrează mișcarea internațională a capitalurilor, care a avut loc din 1870 până la începutul primului război mondial, și în care băncile coloniale engleze au deținut supremația. Cel de-al doilea val se încadrează, ca plasare temporală, între cele două războaie mondiale, acesta fiind marcat de caracterul distinctiv al rivalității financiare anglo-americane și de supremația New York-ului asupra Londrei, tendință care este stopată de criza economică din 1929.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

7.5.1 Internaționalizarea activității bancare

La începutul anilor '60 ai secolului trecut, marile bănci comerciale americane au inițiat al treilea val de internaționalizare bancară. Deoarece activitatea le era constrânsă de o reglementare națională foarte rigidă încă de la sfârșitul secolului XIX, întărită în urma crash-ului bursier de pe Wall Street, în 1929, care le împiedica dezvoltarea și diversificarea activităților în interior, băncile americane s-au stabilit în afara granițelor acolo unde s-au putut bucura de o reglementare mai puțin severă. Această situație a avut ca efect crearea unei adevărate piețe offshore, a eurodolarilor, localizată la Londra.

Marile bănci americane au putut astfel să ajute dezvoltarea multinaționalelor americane, prin asigurarea capitalurilor necesare finanțării investițiilor în Europa. Exemplul a fost repede imitat de omologii lor din coloniile britanice, de japonezi, francezi, care nu au reușit totuși să știrbească reputația băncilor americane.

La începutul anilor '80 ai secolului trecut, procesul de internaționalizare bancară ia o formă nouă datorită crizei de îndatorare a țărilor în curs de dezvoltare cât și a deflației care a provocat scăderea ratei dobânzii nominale și care a permis reluarea activității piețelor de obligațiuni în detrimentul intermedierii bancare internaționale.

Acest proces aduce în prim-planul scenei internaționale băncile de investiții americane (investment banks), băncile de afaceri engleze (merchant banks) și casele de titluri japoneze, și constrâng băncile comerciale să-și modifice strategia internațională. În acest sens, băncile comerciale își întăresc poziția pe piața internațională a capitalurilor, realizând activități specifice băncilor de afaceri.

Această ultimă fază a internaționalizării este inseparabilă dezvoltării tranzacțiilor de titluri și a determinat consolidarea băncilor americane, europene și japoneze. Japonia, devine în cursul anilor '80 ai secolului trecut primul creditor al lumii, iar Tokyo a doua piața financiară mondială, capitalizarea sa bursieră depășind-o pe cea a New York-ului (în decursul perioadei 1989-1990).

Toate implantările băncilor în străinătate, prin deschiderea de unități în alte țări decât cea de origine, au ca scop final dezvoltarea activității și creșterea profiturilor, dar motivele ce le pot determina să acționeze în acest sens diferă de la caz la caz, astfel:

- fie pentru a-și urma și susține marii clienți exportatori (acesta a fost motivul principal al implantării în străinătate a băncilor britanice de tipul

Overseas Banks şi Clearing Banks), cea mai mare parte a activităţii băncilor fiind legată de activitatea întreprinderilor naţionale în străinătate;

- fie dorinţa unor bănci specializate în anumite operaţiuni să-şi exercite activitatea bancară în alte ţări, unde aceste operaţiuni nu sunt, sau sunt insuficient sau defectuos executate (este cazul activităţii băncilor de afaceri americane, activităţii de acceptare internaţională a băncilor britanice, sau instituţiilor financiare franceze care şi-au dezvoltat operaţiunile de credit baill în Italia şi Spania);
- fie extinderea în ţările insuficient dezvoltate din punct de vedere bancar (cazul ţărilor nou industrializate);
- extinderea în ţările unde există o activitate financiară intensă, în speranţa obţinerii cu uşurinţă a profiturilor (implantarea băncilor în Londra la sfârşitul secolului XIX, în New York la sfârşitul celui de-al doilea război mondial sau în Tokyo acum circa 25 de ani).

Printre factorii care au contribuit la dezvoltarea activităţii bancare transnaţionale se evidenţiază şi:

1) *reglementarea restrictivă a activităţii în ţara de reşedinţă* - în acest caz banca angajează pe pieţele străine activităţi care îi sunt interzise pe piaţa naţională. Un exemplu îl constituie modul în care atât băncile japoneze cât şi cele americane s-au implicat pe pieţele europene de capital, activităţi în care nu se puteau angaja pe pieţele naţionale datorită unei legislaţii mai restrictive. Acest factor tinde să stimuleze înfiinţarea de sucursale străine în centrele financiare unde cadrul legislativ este permisiv;

2) *diversificarea riscului* - un factor strategic îl constituie diversificarea activităţii bancare prin operaţiunile multinaţionale. Băncile îşi pot reduce astfel riscurile prin diversificarea plasamentelor şi prin orientarea acestora spre sectoare necorelate între ele, însă, în cazul unei recesiuni, toate sectoarele pieţei sunt afectate. Prin aplicarea principiului de diversificare la nivel internaţional, băncile încearcă să reducă impactul unei recesiuni resimţite pe piaţa unei ţări, prin extinderea activităţii pe alte pieţe, în ideea că acestea nu se vor confrunta cu perioade de recesiune în acelaşi timp cu piaţa naţională. Experienţa anilor 1990 arată însă că diversificarea realizată de băncile din ţările dezvoltate prin pătrunderea pe pieţele ţărilor în dezvoltare sau pe pieţele în formare, poate conduce uneori la creşterea riscului de expunere, mai ales prin ponderea sporită a creditelor neperformante;

3) *expansiunea comerţului internaţional* - în multe cazuri băncile încearcă să furnizeze servicii globale către clienţii care desfăşoară operaţiuni

internaționale, deschizând sucursale în țările în care mari companii industriale și-au extins activitatea. Motivul principal al acestei atitudini este că, valoarea tranzacțiilor derulate cu astfel de clienți este foarte semnificativă. Banca va dori să-și mențină această poziție și deci nu va dori ca o operațiune desfășurată în străinătate de clienții lor să fie preluată de o altă bancă, mai ales dacă este vorba de o sucursală a unei bănci concurente;

4) *exportul de capital* - extinderea activității în străinătate este determinată de valorificarea ofertei de capital de pe piața internă. Băncile din țările dezvoltate, precum Statele Unite și Japonia, și-au extins activitatea peste hotare ca o modalitate de identificare a unor noi oportunități de investiții. Acest obiectiv se realizează cel mai bine printr-o prezență continuă la nivel internațional, astfel încât oportunitățile să poată fi identificate în mod activ și nu doar acceptate în mod pasiv în momentul în care apar;

5) *aria jurisdicțională* - riscurile aferente creditelor externe se reduc considerabil prin înființarea de sucursale în țările de reședință a beneficiarilor de credit. De exemplu, în ceea ce privește garanțiile la credit, documentele aferente și procedura de constituire vor putea fi realizate în conformitate cu legislația locală, fapt ce nu va mai ridica probleme în procesul de executare al acestora (în cazul în care debitorul nu-și respectă obligațiile de plată). Astfel, costurile unei sucursale în străinătate pot fi justificate de un nivel ridicat al ratei de recuperare, prezența pe o piață străină contribuind la îmbunătățirea calității portofoliului de credite. Argumentul ar fi nu numai posibilitatea mai bună de evaluare a cererii de credit, ci și descurajarea tendințelor frauduloase datorită posibilității de a acționa mai ușor în justiție astfel de acte;

6) *participarea pe piață* - multe bănci își extind activitățile la nivel internațional pentru a participa pe diferite piețe care pot constitui: fie surse de fonduri suplimentare, fie modalități pentru valorificarea fondurilor disponibile, fie o combinație a acestora. În primul caz, o bancă dintr-o țară în dezvoltare poate stabili o sucursală într-o țară dezvoltată pentru a atrage fonduri pentru investiții în țara de reședință. În cel de-al doilea, o bancă care dispune de resurse poate intra pe o piață străină prosperă pentru a profita de oportunitățile existente. De asemenea, băncile cu activitate internațională pot participa pe o piață străină pentru a beneficia de stabilitate și grad ridicat de lichiditate (precum piața londoneză a eurovalutelor). În cazul în care o bancă anticipează apariția unei viitoare oportunități pe o anumită piață, va dori să fie prezentă pe acea piață în avans, în acest sens multe bănci deschizându-și sucursale în străinătate.

7.5.2 Reprezentarea şi funcţionarea băncilor străine

Modalităţile de reprezentare şi funcţionare a unei bănci pe pieţele internaţionale pot îmbrăca una din următoarele forme:

- *Filialele* - sunt acele unităţi bancare implementate de către "banca mamă" în alte ţări decât cea de origine şi se caracterizează prin faptul că au personalitate juridică;
- *Sucursalele* - operează sub responsabilitatea băncii-mamă (neavând statut juridic separat). În principiu, simplitatea acestui fapt nu este decât iluzorie, pentru că, din raţiuni fiscale sau chiar administrative, operaţiunile realizate într-o ţară străină trebuie să fie contabilizate separat, ca şi cum ar fi vorba de o societate distinctă;
- *Birourile de reprezentare sau „reprezentanţele"* (cunoscute în Statele Unite sub denumirea de Loan Production Offices) - nu pot desfăşura activităţi de tranzacţionare, fiind aşa cum rezultă din denumire, doar un centru de reprezentare a sediului central într-o altă ţară. Acestea colaborează în special cu clienţii care au afaceri în ţara de origine a băncii. Procedura de deschidere a reprezentanţelor este, în general, foarte simplă şi nu necesită multe formalităţi, ea fiind de multe ori preludiul unei deschideri de agenţii sau filiale, sau de achiziţii bancare în ţara respectivă.

În contextul deschiderii pieţei europene, un număr semnificativ de bănci au încercat să creeze o reţea bancară transfrontalieră pe teritoriul Uniunii Europene, această internaţionalizare fiind urmată de o creştere a concurenţei şi, implicit, ca răspuns la aceasta, de o concentrare a sectorului bancar. În prezent, diferenţele culturale şi sociale dintre ţări, fac ca strategia bazată pe achiziţii în care brand-ul local este păstrat să fie, cel puţin pentru o bună perioadă de timp, cea mai potrivită.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

SISTEME BANCARE

8.1. Sistemul bancar german

În funcție de statutul juridic și de specificul activității pot fi identificate următoarele *tipuri de bănci* în structura sistemului bancar german.

Băncile comerciale, acestea sunt în general bănci universale de drept privat, dar orientate spre operațiuni "de gros", spre industrie. Instituțiile ce fac parte din acest grup nu sunt omogene. Sub aspectul juridic băncile pot îmbrăca una din următoarele forme: societate pe acțiuni, în comandită pe acțiuni, cu răspundere limitată, sau societate în nume colectiv. Ponderea băncilor comerciale în cadrul sistemului bancar se estimează a fi în jur de 25% și exemplificând se pot încadra în această categorie băncile regionale: Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank, ce au drept caracteristică achizițiile și preluările în participație în alte țări ale Uniunii Europene și o cotă de piață relativ mică pe teritoriul național.

Casele de economii, pot fi locale și centrale și sunt în marea lor majoritate instituții de drept public. Ele dețin un rol foarte important în cadrul sistemului bancar german, având o pondere de circa 36%, incluzând alături de Casele de economii –Sparkassen și Centralele de virament.

Bănci mutuale (cooperative). Vasta rețea cooperatistă și populară cu origine în mediul rural ocupă și astăzi o poziție deosebită în Germania referitor la colectarea de depozite ce provin din economiile populației și de la acordarea de credite micilor întreprinzători, deținând aproximativ 15% din structura sistemului bancar. Băncile mutuale germane pot îmbrăca trei forme: case locale care au statut cooperatist; case regionale care au statut de societate pe acțiuni și casele naționale cu statut de drept public. Instituțiile coopertiste, mai ales cele locale, au ca funcție atragerea de depozite și acordarea de credite, ele fiind bănci universale. Alături de băncile populare, Raiffeisen și băncile cooperatiste, această categorie cuprinde și D.G.Bank una din primele bănci germane, care are un caracter universal, dar în același timp este specializată în activități numite "en detail", caracterizate de o clientelă numeroasă dar cu operațiuni mărunte.

Sectorul instituțiilor de credit imobiliar (bănci ipotecare), regrupează Casele ipotecare maritime de drept privat, care au o pondere sporită în

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

Germania alături de serviciile financiare ale Poştei, Instituţiile de credit funciar de drept public şi Casele de economii şi locuinţe, ponderea acestora în cadrul sistemului ridicându-se la aproximativ 23%.

Alte instituţii, cuprinzând în principal instituţiile de finanţare a vanzărilor în rate.

Ca de altfel toate sistemele bancare ale Europei continentale, şi cel german este puţin specializat şi funcţionează după modelul băncii universale, oferind o gamă largă şi completă de servicii financiare: acordă credite, colectează depozite, gestionează mijloace de plată, realizează plasamente în titluri şi participaţii la capitalul întreprinderilor. Universalizarea este însă mai mare în Germania decât în alte ţări şi face ca şi mediul bancar să fie mai fragmentat. Astfel cele mai mari zece bănci cumulează doar 40% din activele sectorului, în timp ce în majoritatea ţărilor Uniunii Europene, aproximativ cinci sau şase bănci deţin până la 80% din piaţă.

8.2 Sistemul bancar belgian

Sistemul bancar belgian se caracterizează în prezent printr-o puternică concentrare, evidenţiind faptul că un număr redus de bănci controlează, în mare parte piaţa bancară. Acest fapt este cuantificat prin ponderea deţinută de principalele bănci în totalul sistemului bancar şi de nivelul activităţii realizate de aceste instituţii bancare, trei mari bănci deţinând 70% din depozite şi acordând 65% din credite (Generale de Banque; Bruxelles Lambert; Kredietbank). Între timp marea majoritate a instituţiilor de credit de drept public se confruntă cu dificultăţi în ceea ce priveşte scăderea cotei de piaţă şi diminuarea rentabilităţii, astfel că gradul de concentrare bancară este de aşteptat să crească şi în viitor, în timp ce numărul ghişeelor se va diminua.

Sistemul bancar belgian identifică în structura sa, patru categorii de bănci în raport de statutul juridic şi de specificul activităţii desfăşurate:

- *băncile comerciale*, specific acestora fiind că pot accepta depozite la vedere sau la termen care nu depăşesc doi ani, putând utiliza aceste resurse prin acordarea de credite sau efectuarea de plasamente;
- *casele de economii private*, în această categorie grupându-se acele instituţii care au ca rol atragerea de fonduri rambursabile pentru care se bonifică dobândă;
- *instituţii de credit de drept public*, din această categorie fac parte şase instituţii publice de credit instituite printr-o lege specială, având un rol bine

determinat în cadrul economiei belgiene, astfel distingându-se: Credit Comercial belgian; Casa de economii; Societatea națională de credit industrial; Institutul Național de Credit Agricol; Oficiul Central de Credit Ipotecar și Casa Națională de Credit Profesional.

- *alte instituții de credit,* sunt acele societăți care funcționează pe baza legii din 1964 cu privire la economiile publice, având ca obiect de activitate colectarea fondurilor rambursabile pe termene ce depășesc șase luni.

8.3 Sistemul bancar spaniol

Legea bancară spaniolă stipulează existența a cinci categorii de "instituții de credit" în funcție de statutul juridic și de specificitatea activităților desfășurate de acestea:

- *băncile comerciale universale*, acestea pot efectua fără restricții toate operațiunile bancare și au forma juridică de societate pe acțiuni;
- *casele de economii*, care pot efectua toate operațiunile bancare ele regrupând Casele de economii generale, cât și Casa de economii a poștei. Ca și în alte țări, dar puțin mai târziu ca în Italia și Germania, activitatea băncilor de economii s-a universalizat, un decret din 1977 conferindu-le egalitatea cu băncile comerciale. Aceste bănci sunt antrenate într-un proces de fuziune pentru a putea face față concurenței internaționale. În urma unor astfel de fuziuni s-a format Caixa, care este nu doar prima casă de economii spaniolă și prima instituție financiară spaniolă (înaintea Banco de Bilbao-Viscaye), ci și cea de-a doua casă de economii din lume (în urma casei de economii italiene Cariplo). De asemenea, băncile de economii sunt angajate într-un proces de alianță cu băncile similare din străinătate, sau cu băncile străine din țară (în particular în Franța, unde s-a creat Caixa Bank și în Italia);
- *organismele de credit cooperatist*, cuprinzând două rețele: prima fiind reprezentată de "Casele rurale" care dețin cea mai importantă rețea (având 118 unități din 135 și 79% din totalul activelor cooperativelor de credit), iar cea de-a doua de "Cooperativele de credit non-agricole" care sunt destinate mediului urban, în special comerțului și artizanatului și pot efectua, de asemenea, toate operațiunile bancare;
- *societățile de credit ipotecar*, aceste instituții au ca surse fondurile obținute din atragerea de depozite sau emisiunea de titluri și au ca obiectiv finanțarea construcțiilor, renovărilor și achizițiilor de locuințe și de echipamente;

- *alte instituții de credit*, categorie în care se întâlnesc pe de o parte, instituțiile a căror funcție este acordarea de credite pentru realizarea anumitor obiective ce prezintă interes pentru economia națională și, pe de altă parte, instituțiile ce au ca obiectiv acordarea de credite pentru vânzări în rate.

8.4 Sistemul bancar francez

Literatura de specialitate are în vedere mai multe clasificări ale băncilor franceze, una dintre acestea grupează instituțiile bancare în funcție de statutul lor juridic și specificitatea activităților desfășurate, în următoarele categorii:

Băncile membre Asociației Băncilor Franceze- au o competență generală, putând efectua toate operațiunile bancare. Ponderea acestor bănci comerciale este importantă, estimându-se în jurul valorii de 58%. Reprezentative pentru această primă categorie de bănci sunt: Banque Nationale de Paris, Credit Lyonnais și Societe Generale care controlează în mare parte, piața bancară.

Primele trei mari bănci sunt: Credit Agricole Group; Banque Nationale de Paris Paribas (înființată prin fuziunea Băncii Naționale pentru Comerț și Industrie cu Agenția Comercială Națională de Scont) și Societe Generale (înființată în anul 1864). Procesul de concentrare a sectorului bancar, început după cel de-al doilea război mondial, are o puternică tendință de creștere și în continuare.

Datorită unei concurențe puternice, băncile comerciale și-au diversificat semnificativ activitatea în noi domenii: creditul ipotecar, creditul de consum, inginerie financiară, depozitar pentru organismele de plasament colectiv a valorilor mobiliare, finanțare directă sau indirectă a agriculturii. De asemenea, marile bănci comerciale universale participă la capitalul marilor întreprinderi industriale, rol jucat o bună perioadă de timp doar de băncile de afaceri. O altă tendință este și aceea că băncile își creează în cadrul acestora propriile societăți de asigurări, sau fuzionează cu acestea.

Băncile mutuale sau cooperatiste, numite și bănci de ajutor reciproc, se compun din patru mari rețele: Credit Agricole, Băncile Populare, Credit Mutual și Cooperativele de credit. Acestea dețin o pondere în sistem nu foarte însemnată, de circa 18% și pot efectua toate tipurile de operațiuni bancare, însă cu respectarea restricțiilor care rezultă din legislația și reglementările în vigoare;

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

Casele de economii, a căror pondere în sistem este relativ mică, aproximativ 7%, includ rețeaua de Case de Economii "Ecureuil";

Instituțiile specializate și alte instituții, incluzând în acestă categorie, banca poștei (serviciile financiare ale acesteia dețin o poziție importantă), instituțiile financiar-bancare și alte instituții de credit, a căror cotă de piață se reflectă în jur de 17%. Instituțiile financiar-bancare includ de regulă societățile de investiții cu capital variabil (SICAV), care au rol de intermediere între depunători și bursă. În categoria "alte instituții de credit", se încadrează instituțiile ce pot ca și băncile să distribuie credite, dar nu pot colecta depozite pe termen scurt. Activitatea lor esențială este creditul de consum și gestiunea titlurilor. Având în vedere tendința generală de eliminare a barierelor dintre băncile tradiționale și alte instituții de credit, tot aici se încadrează și: filialele băncilor de depozit SLIBAIL; filialele Credit Lyonnais; NATIOBAIL; filialele BNP; SOGEBAIL; filialele Societe General.

8.5 Sistemul bancar britanic

Sectorul bancar cuprinde atât bănci britanice, cât și bănci străine care operează în Marea Britanie. Băncile străine sunt deținute de nerezidenți și sunt autorizate de Autoritatea pentru Servicii Financiare –ASF, sau de țara lor de origine, în cadrul Zonei Economice Europene, și sunt autorizate să deschidă sucursale în Marea Britanie. Băncile străine constituie mai mult de jumătate din totalul activelor sectorului bancar britanic. Toate instituțiile autorizate ASF, conform legii bancare din 1987, sau alte instituții din țările membre ale Zonei Economice Europene, autorizate de Directiva a Doua a Coordonării Activității Bancare (implementată în Marea Britanie în ianuarie 1993), pentru a putea prelua depozite de la public sunt denumite bănci.

Autorizarea conform legii bancare este necesară doar în cazul în care o instituție intenționează să preia depozite de la populație. O instituție nu trebuie să fie autorizată în conformitate cu Legea Bancară din 1987 cu scopul de a putea acorda credite. În această privință, definiția britanică a băncilor și a sectorului bancar diferă de cele din multe alte țări, care tind să acopere instituțiile ce furnizează servicii bancare și nu doar pe cele care preiau depozite:

- *băncile britanice* sunt autorizate de ASF, conform Legii Bancare din 1987. La sfârșitul lui martie 1999, au fost înregistrate ca autorizate mai puține bănci britanice decât în oricare altă perioadă din ultimii cinsprezece ani.

Declinul reflectă în mare măsură atât fuziunile, cât şi renunţarea la autorizaţiile de funcţionare de către instituţiile mici, ca răspuns la condiţiile în schimbare ale pieţei;

✧ *băncile străine din Marea Britanie.* Majoritatea s-au stabilit în Londra în anii `50 ai secolului trecut ca rezultat al condiţiilor istorice şi al activităţilor legate de finanţarea comerţului. În 1999, băncile străine, din punct de vedere numeric, constituiau două treimi din totalul băncilor autorizate din Marea Britanie, cu sediul, în general, în city-ul londonez. Mai există şi alte 164 de reprezentanţe care nu sunt autorizate să acorde credite, să preia depozite sau să ofere servicii pe plan internaţional.

Clasificarea băncilor ce operează în cadrul sistemului bancar britanic se poate face şi în funcţie de alte criterii. Astfel o importanţă deosebită o reprezintă clasificarea acestora după mărimea tranzacţiilor tipice pe care o bancă le derulează:

➧ *retails banks* –bănci care se adresează, cu precădere, clienţilor individuali (persoane fizice), în acest scop dezvoltând o reţea largă de unităţi cât mai aproape de clienţii potenţiali;

➧ *wholesale-banks* –în principal, aceste bănci operează numai cu afaceri de valori mari, avand relaţii financiare cu firme de mari proporţii sau cu alte bănci, pe piaţa monetară.

Un alt criteriu de clasificare al băncilor, de asemenea folosit în Marea Britanie porneşte de la bilanţul lor contabil şi are în vedere tipurile de depozite pe care le acceptă. Aceasta abordare împarte băncile în primare şi secundare:

▫ *băncile primare* sunt acele bănci care derulează operaţiuni prin intermediul mecanismului de plăţi, în interiorul ţării, ele oferind un sistem de transfer monetar, prin intermediul conturilor curente;

▫ *băncile secundare* nu sunt parte a mecanismului de plăţi şi nu participă la sistemul de compensare. Majoritatea depozitelor acestor bănci sunt depozite la termen, în mare parte în valută, chiar dacă aceste aspecte diferă de la bancă la bancă.

De asemenea în funcţie de statutul juridic şi de specificul activităţii desfăşurate pot fi identificate următoarele tipuri de bănci:

▪ primă grupă de bănci uneşte doi poli complementari în sistemul bancar britanic şi anume *băncile de afaceri* (merchant banks) şi *băncile comerciale* (caracterizate după clientela şi volumul afacerilor) şi deţine o pondere importantă în sistem, aproximativ 61%. În această categorie se includ cele patru mari bănci ce concentrează o mare parte a activităţii bancare britanice:

Midland, Barclays, Lioyds şi National Westminister. Băncile comerciale au prin excelenţă vocaţia de a colecta depozite, gestiunea mijloacelor de plată, acordarea de credite pe termen scurt etc. Băncile de afaceri sunt instituţii financiare specializate în prestări cum ar fi acceptarea cambiilor, participaţii financiare, managementul portofoliului de titluri şi alte servicii financiare. Există circa o sută de astfel de instituţii cele mai multe fiind membre ale BMBA (British Merchant Banking and Secutities Houses Association);

- *băncile mutuale (cooperative) şi ipotecare*, acestea fiind denumite şi building societes, sunt în mod tradiţional orientate spre piaţa particularilor, ele căutând să-şi extindă activităţile spre întreprinderi, propunând pentru acestea noi produse. Ponderea lor în sistemul bancar este de aproximativ 36%;
- *băncile de economii*, sau National Savings Bank au o pondere în sistem în jur de 2%;
- *instituţiile specializate şi alte instituţii*, de exemplu: băncile comerciale străine, care în cea mai mare parte se finanţează prin intermediul pieţei monetare şi nu prin atragerea de depozite. Ele au în general drept clienţi întrprinderile străine implantate în Europa.

Băncile comerciale din Marea Britanie (cunoscute sub numele de comercial banks sau clearing banks) sunt specializate, în special, pe atragerea de depozite, creditarea pe termen scurt, finanţarea comerţului exterior şi gestiunea mijloacelor de plată. Clientela acestora este formată, în principal, din întreprinderi şi diverse organisme naţionale şi străine, particularii având o pondere relativ scăzută.

O trăsătură importantă a sistemului bancar britanic o reprezintă gradul înalt de concentrare, existând un număr redus de instituţii bancare, care au o reţea de câteva mii de ghişee, marea majoritate a operaţiunilor fiind făcute de şase dintre acestea, un număr de patru bănci denumite "The Big Four" sau "High Street Banks" (Barclays, Midland, National Westminster, Loyd's) realizând aproape 70% din tranzacţii.

O altă caracteristică a sistemului bancar britanic este şi specializarea acestuia, alături de comercial (clearing) banks amintite, o categorie importantă de instituţii bancare fiind reprezentată şi de aşa zisele "merchant banks", cunoscute şi sub numele de accepting sau discount houses. O parte din băncile comerciale britanice, denumite "british overseas bank", căteodată filiale ale marilor bănci de tip clearing banks (Barclays Bank DCO, Grindlays, etc), cu peste 5.000 de agenţii, formează reţeaua cea mai vastă instalată în lume de către un sistem bancar naţional. Acest tip de bănci a fost creat în secolul XIX

pentru a oferi pentru coloniile britanice servicii de calitate, bănci care datorită perioadei de decolonizare s-au convertit cu succes în bănci internaţionale.

8.6 Sistemul bancar italian

Evoluţia sistemului bancar italian demonstrează o tendinţă de transformare a marilor bănci în conglomerate financiare, asemănătoare celor britanice şi mai puţin în bănci universale, ca în cazul băncilor germane, specializarea fiind o tendinţă bine definită chiar dacă modelul băncii universale rămâne unul viabil pentru băncile italiene. Legea bancară italiană distinge cinci categorii de instituţii financiare în raport de statutul juridic şi de specificul activităţii desfăşurate:

- *băncile ordinare*, acestea cuprind instituţiile de credit ce aparţin sectorului privat sau public, organizate sub diferite forme juridice şi care pot acorda credite pe termen scurt şi doar în anumite limite pe termen mai lung. *Băncile populare şi cooperatiste* fac parte tot din această categorie, de aceea ele sunt supuse aceloraşi reglementări bancare;
- *casele de economii*, acestea sunt instituţii de credit supuse unui regim juridic special, ele având posibilitatea de a interveni mai mult în domeniul creditării pe termen lung (atrăgând şi angajând resurse pe termen lung);
- *casele rurale şi artizanale*, acestea sunt cooperativele de credit, ele sprijinind regiunile defavorizate, sau anumite categorii sociale (meşteşugarii, ţăranii);
- *instituţiile de credit specializate*, din această categorie fac parte instituţiile care finanţează investiţiile din diferitele sectoare ale economiei (locuinţe, industrie, agricultură), în general prin emiterea de titluri;
- *alte instituţii financiare*.

8.7 Sistemul bancar al Statelor Unite ale Americii

Sistemul financiar–bancar din Statele Unite prezintă anumite caracteristici care îl particularizează, comparativ cu alte sisteme financiar–bancare naţionale.

Principala trăsătură a sistemului bancar din Statele Unite este dualismul său care constă, în principal, în faptul că pot funcţiona, pe de o parte, bănci locale, autorizate şi controlate de organismele administrative din statul

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

american de rezidenţă, şi care îşi pot desfăşura activitatea numai în interiorul statului respectiv, şi, pe de altă parte, bănci naţionale, autorizate de autorităţile monetare federale (Oficiul de Control al Monedei), şi care îşi pot desfăşura activitatea pe teritoriul mai multor state componente ale federaţiei.

Astfel, o bancă autorizată de statul California este o bancă locală şi nu poate funcţiona în afara teritoriului acestui stat. Aceasta înseamnă că această bancă nu îşi va deschide sucursale în alt stat, fiind supusă controlului autorităţilor monetare din statul California. Nu este, evident, vorba de o legislaţie bancară diferită de cea federală, ci de anumite reguli specifice stabilite de autorităţile monetare locale în cadrul reglementărilor bancare federale. Pe de altă parte, o bancă ce se deschide în statul California, autorizată de Oficiul de Control al Monedei, este o bancă naţională şi este controlată şi supervizată de autorităţile monetare federale. Bineînţeles, autorizarea acordată de Oficiul de Control al Monedei se face pe baza vizei favorabile din partea autorităţilor monetare din statul California. Această bancă îşi poate deschide unităţi în alte state, poate achiziţiona bănci sau poate participa la fuziuni cu bănci din alte state.

Având în vedere că activitatea bancară se desfăşoară pe o piaţă în care concurenţa este extrem de acerbă, accesul unei bănci naţionale pe teritoriul altui stat este deosebit de dificil şi, în consecinţă limitat. De regulă, băncile naţionale de mărime medie, îşi consolidează poziţia pe piaţa locală, prin deschiderea unui număr cât mai mare de unităţi şi investesc în acţiunile unor bănci sau instituţii financiare din statele vecine, devenind mai degrabă bănci interzonale. Numai băncile mari dispun de puterea financiară necesară şi au unităţi deschise în mai toate statele americane.

Din punct de vedere al importanţei, băncile comerciale americane se grupează în două categorii: bănci mari (în general au statut de bancă naţională), care îşi au sediile în New York, California şi în cele mai mari oraşe (Citigroup, Bankamerica, Manufactures Hanovers), şi bănci regionale (în general cu statut de bănci de stat), a căror talie tinde să crească. Marile bănci sunt cunoscute sub numele de centre monetare (Money Centers), datorită ponderii lor importante în atragerea de resurse financiare, cât şi rolului esenţial pe piaţa monetară.

Datorită restricţiilor şi concurenţei de pe piaţa internă, băncile comerciale americane au căutat să îşi dezvolte activitatea în străinătate. Astfel, cele mai mari dintre acestea (Citigroup, Bank of America, JP Morgan, Manufacturer) au creat filiale în cele mai importante ţări ale lumii. Ulterior,

băncile americane şi-au diminuat expansiunea în străinătate sau chiar şi-au retras anumite filiale, datorită unor probleme legate de rentabilitate, acestea fiind înlocuite, în bună parte, de către băncile europene şi japoneze.

8.8 Sistemul bancar japonez

Sistemul bancar japonez s-a dezvoltat după imaginea sistemului bancar american, având astfel o riguroasă specializare.

Se disting două categorii de bănci comerciale: din prima categorie fac parte City Banks, care au ca principală activitate acordarea de credite pe termen scurt şi mediu marilor întreprinderi (mai ales celor care făceau parte din grupul băncilor). Aceste bănci sunt în număr de 12, ele fiind în clasamentul primelor bănci mondiale. Banca Tokyo poate fi clasificată de asemenea ca fiind City Bank (deşi nu face parte din cele 12), ea fiind specializată în operaţiuni internaţionale şi de schimb valutar, dispunând astfel de o importantă reţea naţională.

Cea de-a doua categorie, şi anume băncile regionale, în număr de 63, au o activitate geografică restrânsă şi o clientelă formată în principal din IMM-uri, jucând un rol important în finanţarea colectivităţilor locale. Acestea, deşi au o valoare a activelor mult mai mică decât City Banks, pot avea mărimi semnificative, prima dintre acestea fiind Bank of Yokohama (un activ de 28 miliarde $).

Băncile city (City Banks) se finanţează, în principal, de pe două compartimente ale pieţei monetare, şi anume: cea cu scadenţă de 1-7 zile (call market) şi cea cu scadenţă de 1-4 luni (bill market). Specializarea City Banks în acordarea de credite pe termen scurt şi mediu marilor întreprinderi a fost determinată de cererea considerabilă a industriei japoneze, care între 1960-1980, a realizat un important efort investiţional. Deoarece această nevoie de investiţii s-a diminuat, băncile city şi-au reorientat politica de creditare către particulari (sector rezervat societăţilor financiare specializate), cât şi spre creditele pe termen lung, în acest timp băncile de credit pe termen mediu şi lung orientându-se şi spre credite pe termen scurt.

În acelaşi timp, ele încearcă să atragă economiile particularilor, chiar dacă pe această piaţă a depozitelor băncile comerciale nu sunt avantajate, deoarece, spre exemplu, reţeaua poştală se bucură atât de o încredere mai mare a particularilor, cât şi de un avantaj fiscal. Totodată, băncile de gestiune a patrimoniului au, de asemenea, un avantaj fiscal în raport cu băncile city. Pe de

BCU "LUCIAN BLAGA" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

altă parte, băncile city administrează doar o mică parte din fondurile formate din primele pentru asigurările de viață (fonduri care pot reprezenta o parte importantă a resurselor atrase), funcție care este asigurată de către cele șapte Trust Banks și doar de o singură City Bank (Daiwa). Totodată, băncile city, datorită specializării nu pot administra portofoliile particularilor.

De asemenea, sistemul bancar japonez mai cuprinde și trei bănci de credit pe termen mediu și lung: Industrial Bank of Japan, Long Term Credit Bank și Nippon Credit Bank, acestea oferind astfel de credite către marile întreprinderi industriale (furnizând 10% din creditele acordate de sistemul bancar). Aceste instituții se finanțează prin emisiunea de obligațiuni, în general cu termen de până la 5 ani și până la un plafon de 30 de ori mai mare ca fondurile lor proprii. Băncile de gestiune a patrimoniului (Trust banks), în număr de șapte, sunt o altă componentă a sistemului bancar japonez, ele putând fi clasate: fie ca bănci comerciale, fie ca bănci de afaceri, acordând împrumuturi întreprinderilor și particularilor.

Specializarea băncilor japoneze a fost din ce în ce mai puțin strictă, ele extinzându-și activitatea și pe piața secundară a valorilor mobiliare. Începând cu anii 1980, băncile japoneze au cunoscut o puternică dezvoltare în străinătate (pas făcut pentru prima dată de băncile de credit pe termen mediu și lung în anii 1970) mai ales pe coasta de est a Statelor Unite, unde și-au constituit o importantă rețea.

Dar, caracteristica principală a băncilor japoneze o constituie, fără îndoială, talia acestora, patru dintre ele fiind în clasamentul primelor zece din lume. Deși piața financiară japoneză este segmentată, sistemul financiar se caracterizează prin existența unor importante grupuri economice de instituții financiare și companii, numite "Keiretsu". Aceste grupuri cuprind, de regulă, o bancă comercială importantă (City Bank), o bancă de investiții, o companie de asigurări, o companie comercială și câteva companii industriale și de servicii.

8.9 Sistemul bancar din Rusia

În anul 2001, la trei ani după ce sectorul bancar rusesc a fost grav afectat de criză, băncile rusești au început să se redreseze. În țara cu cea mai puternică creștere economică din ultimul deceniu al mileniului doi, continuată spectaculos și în mileniul trei capitalul bancar a crescut, iar încrederea opiniei publice în băncile interne a început, încet, să-și facă simțită prezența.

Analizând sistemul bancar rusesc se poate aprecia că acesta cuprinde, în fapt, două feluri de bănci:

- *bănci foarte mari* – exemple edificatoare Sberbank (bancă de economii), sau Vneshtorgbank, care sunt bănci federale cu reţele pe întreg teritoriul Federaţiei Ruse;
- *bănci mici, regionale* –cu reţea limitată la teritoriul unei republici sau, după caz, regiuni autonome. Acestea sunt însă foarte dinamice, şi anume din două motive: unul, că după colapsul financiar din 1998 au mai rămas dintre băncile mici, doar acelea ce au beneficiat de un management foarte dinamic, care s-a adaptat rapid la căderea rublei, navigând printre coralii falimentelor; al doilea, că singura şansă de supravieţuire în competiţia cu coloşii financiari este rapiditatea acţiunii, elasticitatea relaţiei cu clientul, concesia la rigori. Dintre aceste bănci mici mai reprezentative sunt: Rostv-pe-Don; Central Invest Bank-bancă integral privată, cu o reţea în regiune de 17 unităţi fără personalitate juridică; Kapital Bank-bancă locală foarte mică; Bank Sinergia; Ekonobank etc.

Un grup al băncilor de succes este acela legat de marile holdinguri industriale ruseşti. Cele mai bune exemple sunt Gazprombank şi TranskKreditBank (TKB), deţinute de Gazprom şi respectiv de Ministerul Transporturilor. Ambele bănci depind de marele şi principalul lor client: Gazprombank, derulează între 80%-90% din afacerile sale cu industria gazului şi TKB care realizează 60% din afaceri cu industria transporturilor auxiliare. Gazprombank îşi afirmă ca politică a băncii diversificarea, deoarece nu-şi poate permite să se concentreze pe o singură ramură industrială.

8.10 Sistemul bancar polonez

Reformele băncilor comerciale din Polonia au fost accelerate după 1990. În 1991, guvernul a recomandat băncilor sale să nu mai acorde noi împrumuturi întreprinderilor care aveau întârzâieri la plata împrumuturilor vechi; această restricţie a devenit lege o dată cu adoptarea Programului de Restructurare a Întreprinderilor şi Băncilor din februarie 1993. În cadrul programului de restructurare s-a mai cerut apoi băncilor să înfiinţeze organisme care să se ocupe de împrumuturi şi să ia măsuri de rezolvare a împrumuturilor clasificate ca neperformante la sfârşitul lui 1991. Programul includea de asemenea prevederi referitoare la un nou proces de conducere a băncilor.

Recapitalizarea băncilor a fost implementată în septembrie 1993, în scopul determinării mărimii recapitalizării pe baza împrumuturilor neperformante existente la sfârşitul anului 1991. S-a urmărit prin aceasta evitarea penalizării băncilor care începuseră deja să ia măsuri de rezolvare a problemelor lor şi menţinerea stimulentelor pentru ca managerii să încerce să menţină performante alte împrumuturi din portofoliile lor. Programul a fost însoţit de un plan de privatizare a celor nouă bănci comerciale deţinute de trezorerie.

Într-un interval de câţiva ani, Polonia a cunoscut o multiplicare spectaculoasă a numărului de bănci, în urma intrarii in vigoare a Legii Bancare, mutaţie profundă ce reprezintă deschiderea veritabilă a unei noi etape în dezvoltarea sectorului bancar. Având în vedere structura acestuia se pot aprecia în componenţa sa:

- *banca centrală* –Banca Naţională a Poloniei;
- o serie de *bănci comerciale* (de stat, private şi cu capital mixt), din care 15 bănci mari printre care 9 bănci regionale ;
- şi în jur de 1.600 *bănci cooperatiste*, fie independente, fie afiliate la organismele comune, din care cele mai importante sunt cele agroalimentare.

Toate aceste bănci pot fi regrupate după diferite criterii: vechi sau noi, publice sau private, universale sau specializate, mari sau mici, naţionale sau străine etc.

Programul de reformă vizând consolidarea prin fuziuni şi privatizarea băncilor a avut drept obiectiv crearea unui sistem bancar a cărui structură să cuprindă:

- două sau trei grupuri bancare cu capital mixt (însă majoritar de stat), formate în jurul băncilor Handlowy, căreia îi este specifică o mare experienţă în activitatea cu clienţii instituţionali şi Pekao, bancă cu o reprezentare considerabilă în teritoriu;
- banca Powszechna Kasa Oszczednosci, banca de economii care va rămâne de stat;
- banca Gospodarki Zywnosciowej, banca pentru industria alimentară şi bănci cooperatiste;
- două sau trei grupuri bancare private, formate din fostele bănci regionale, cu o participare minoritară a statului la capitalul social;
- bănci specializate (ex: ipotecare).

Planul s-a referit, deci, nu numai la privatizarea grosului sistemului bancar, ci şi la forţarea unei consolidări, a unor fuziuni bancare extrem de

necesare (ceea ce se traduce evident, printr-un număr mai mic de banci oferite spre vânzare) şi demararea activităţilor în domeniul fondurilor private de pensii.

8.11 Sistemul bancar românesc

Până în 1989 sistemul bancar românesc oferea un număr limitat de servicii şi produse bancare. După acest an, România a fost martoră mai multor schimbări, iar tranziţia la economia de piaţă a determinat creşterea continuă a numărului de agenţi economici privaţi. Acest aspect a determinat nevoia dezvoltării unui sistem bancar care să răspundă solicitării pieţei şi să asigure oferta de produse şi servicii bancare necesare unei economii de piaţă. Reforma sistemului bancar în România a început, în fapt, în decembrie 1990, când sistemul monobancar, specific economiei cu planificare centralizată, a fost înlocuit cu un sistem organizat pe două niveluri: Banca Naţională a României şi băncile comerciale.

În procesul de organizare a unui sistem bancar modern, Banca Naţională şi-a asumat responsabilitatea de a conduce politica monetară şi de a exercita alte funcţii specifice unei bănci centrale, în timp ce activităţile sale comerciale au fost transferate unei bănci nou înfiinţate: Banca Comercială Română. Totodată, băncile specializate au fost transformate în bănci comerciale universale.

În aprilie 1991, Parlamentul României a adoptat primele legi privind activitatea bancară şi anume Legea privind activitatea bancară (Legea nr. 33/1991) şi Legea privind Statutul Băncii Naţionale a României (Legea nr. 34/1991). Aceste legi au consfinţit crearea unui nou sistem bancar orientat spre piaţă. Noul cadru juridic a încurajat dezvoltarea băncilor cu capital privat şi a permis intrarea liberă pe piaţa bancară autohtonă a instituţiilor financiare străine. Băncile au fost autorizate să opereze în calitate de bănci comerciale de tip universal, putând efectua o gamă largă de operaţiuni bancare pe întreg teritoriul ţării, în condiţiile respectării normelor prudenţiale emise de banca centrală.

În prima parte a anului 1998, legislaţia bancară a fost substanţial modernizată, prin adoptarea de către forul legislativ a trei noi legi bancare: Legea bancară nr. 58/1998 privind societăţile bancare, Legea nr. 101/1998 privind Statutul Băncii Naţionale a României şi Legea falimentului bancar (Legea nr. 83/1998). În anii ce au urmat, cadrul legislativ care reglementează

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

activitatea bancară a fost perfecționat pentru a se obține un grad cât mai ridicat de compatibilitate cu reglementările similare europene și cu cele mai bune practici internaționale. Modificările legislative semnificative au fost Legea privind Statutul Băncii Naționale a României , nr.312 din 28 iunie 2004 și Ordonanța de Urgență a Guvernului nr.99 din 6 decembrie 2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului aprobată, completată și modificată prin Legea nr.227 din 4 iulie 2007.

Modul de organizare al băncilor românești este cel al băncilor universale, însă, principalele operațiuni efectuate sunt cele de colectare de resurse și acordare de credite, deși celelalte produse și servicii bancare au cunoscut o creștere și o diversificare semnificativă (activitățile permise vor fi prezentate în capitolele următoare).

Imediat după apariția lor, băncile comerciale au început să se dezvolte în sensul creării rețelelor de subunități, dezvoltarea produselor și serviciilor oferite clienților, dezvoltarea infrastructurilor informatice și a unor activități noi, cum ar fi managementul financiar și marketingul bancar, toate acestea în scopul dezvoltării afacerii și obținerii de profituri substanțiale. Apariția băncilor private sau mixte cu capital autohton sau străin, au dat alte valențe sistemului bancar din România, peisajul bancar din ultima perioadă fiind total diferit de cel inițial, atât din punct de vedere global al sistemului bancar în ansamblu, cât și individual, al fiecărei bănci în parte.

Sistemul bancar românesc a evoluat, în principiu, în același sens cu cel din țările Europei Centrale și de Est, însă, a avut loc o creștere mai puțin explozivă a numărului de bănci comerciale, datorită unei politici prudente de autorizare a băncii centrale.

Sectorul bancar românesc se caracterizează printr-un grad relativ ridicat de concentare. La sfârșitul anului 2006, piața bancară era dominată de cinci mari bănci: Banca Comercială Română, BRD Groupe Societe Generale, Raiffeisen Bank , Banca Transilvania, Bancpost care dețineau împreună 60,3% din totalul activelor sectorului bancar. La nivelul anului 2007 (septembrie), în ceea ce privește gradul de concentrare în sectorul bancar se observă o ușoară scădere ca urmare a intrării pe piața autohtonă a unor instituții de credit reputate și a unei concurențe acerbe.

BCU MARIN DRINOV

Evoluţia numărului de bănci în perioada 1995-2007

Indicator	1995	1997	1998	1999	2000	2002	2003	2005	2006	2007
Bănci din care:	24	33	36	34	33	31	30	33	31	31
Bănci cu capital integral sau majoritar de stat, din care:	7	7	7	4	4	3	3	2	2	2
-capital integral de stat	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
-capital majoritar de stat	6	6	6	3	3	2	2	1	1	1
Bănci cu capital majoritar privat, din care:	17	26	29	30	29	28	27	31	29	29
-bănci cu capital majoritar autohton	9	13	13	11	8	4	6	7	3	3
-bănci cu capital majoritar străin	8	13	16	19	21	24	21	24	26	26
Sucursale ale băncilor străine	7	10	9	7	8	8	8	6	7	10
Total bănci în sistemul bancar	31	43	45	41	41	39	38	39	38	41
CREDITCOOP		-	-	-	-	-	1	1	1	1

Sursa: Registrul instituţiilor de credit, *www.bnro.ro*

Gradul de concentrare în sistemul bancar românesc (primele 5 bănci din sistem)

	2002 (%)	2003 (%)	2004 (%)	2005 (%)	2006 (%)	2007 sept.(%)
Active	62,8	63,9	59,2	58,8	60,3	58,0
Credite	56,2	57,1	55,7	61,2	63,5	59,1
Depozite	63,0	64,9	59,5	57,0	58,3	61,9

Sursa:Banca Naţională a României, *www.bnro.ro*

La nivelul lunii septembrie 2007, primele cinci instituţii bancare opearaţionale în România deţineau 58% din activele totale, 59,1% din credite şi 61,9% din depozite.

Analizând situaţia privind cota de piaţă putem constata că la mijlocul anului 2007 un număr de 15 bănci deţineau aproape 90% din activele sistemului bancar, în vreme ce restul de 22 împărţeau 10%. Acestea din urmă

vor trebui să se gândească serios la modul în care vor face față în anii următori unei competiții din ce în ce mai acerbe, acestea trebuind să se orienteze către anumite nișe de piață, către găsirea unor investitori strategici care să relanseze activitatea, sau către fuziunea cu alte bănci mai puternice. Totodată se mai remarcă tendința manifestării unui climat competițional în creștere, în ceea ce privește băncile care dețin o cotă de piață cuprinsă între 4% și 6%.

Evoluția cotei de piață a celor mai importante bănci, la nivelul anilor 2006-2007

Instituție bancară	Pondere în total active sistem bancar la nivelul lunii iunie 2006	Pondere în total active sistem bancar la nivelul lunii decembrie 2006	Pondere în total active sistem bancar la nivelul lunii iunie 2007
1. Banca Comercială Română	25,6	26,2	26,4
2. BRD Groupe Societe Generale	15,5	16,3	16,2
3. Raiffeisein Bank	7,9	8,3	6,5
4. Unicredit Țiriac	na	6,8	6,0
5. Banca Transilvania	4,3	4,7	5,2
6. Bancpost	4,2	4,5	4,9
7. Alpha Bank	4,2	4,3	4,9
8. CEC	4,2	4,1	4,2
9. ING Bank	4,15	4,2	3,25
10. Volksbank	1,8	2,7	2,9
11. Piraeus Bank	na	1,1	2,9
12. Banca Românească	2,0	2,1	1,9
13. OTP	1,0	1,5	1,4
14. Credit Europe Bank	1,2	1,4	1,3
15. Eximbank	1,5	1,4	1,0

Alături de concentrare, o altă realitate a sistemului bancar românesc este segmentarea, atât în privința depozitelor cât și a creditelor și anume: bănci mari, bănci medii, bănci mici.

Între septembrie 2006 și septembrie 2007, așa cum se poate observa din tabelul următor, băncile mari și-au întărit dominația pe piață, ajungând să concentreze 63,2% din active, față de 56,3%. În accepțiunea BNR, ***bănci mari*** sunt considerate cele care ***au o cotă de piață pe active de cel putin 5%***. Din aceasta categorie făceau parte 5 bănci, în acest interval de timp, față de 4 la nivelul anului 2006. Băncile mari și-au consolidat poziția în defavoarea celor mai mici. Băncile medii (cu cote cuprinse intre 1% și 5% din active) și-au diminuat cota de piață cu mai bine de șase puncte procentuale, de la 35,9% în

septembrie 2006 la 29,7% în septembrie 2007. În această categorie se încadrau în septembrie 2007 12 bănci, potrivit datelor BNR. Şi băncile de mici dimensiuni (cele care au cote de piaţă mai mici de 1%) au pierdut din cota de piaţă. In septembrie 2007, acestea concentreaza doar 7,1% din active, faţă de 7,8% în septembrie 2006. Cota cea mai mică de piaţă a fost împărţită de 22 de bănci din totalul de 41, câte operau în 2007.

Evoluţia categoriilor de bănci în funţie de cota de piaţă

	Bănci mari	Bănci medii	Bănci mici
Septembrie 2006	56,3	35,9	7,8
Septembrie 2007	63,2	29,7	7,1

Sursa: *www.bnor.ro*

Reţeaua de distribuţie a băncilor joacă un rol din ce în ce mai mare în viziunea instituţiilor de credit dintre acestea reţeaua de unităţi rămânând principalul canal de distribuţie. Deşi băncile fac eforturi mari pentru dezvoltarea canalelor alternative, acestea nu sunt mai în măsură să concureze deocamdată cu canalul de bază – unitatea bancară. Reţeaua de unităţi este considerată un avantaj competitiv pentru creşterea volumului de vânzări şi lărgirea bazei de clienţi.

Dintre toate băncile, BRD a pus în practică planul de expansiune teritorială cel mai rapid din România, fiind acum numărul 2 pe piaţă după CEC, cu peste 800 de puncte de lucru.

Dacă în 2004 banca franceză avea cu 100 de unităţi mai puţin decât principalul său rival - BCR -, acum BRD înregistrează un avans cu aproape 250 de agenţii. În perioada 2006-2007, reţeaua instituţiei a crescut cu aproape 500 de unităţi, strategia fiind axată pe deschiderea de agenţii de dimensiuni reduse, dedicate populaţiei.

Instituţia bancară cu cea mai extinsă reţea teritorială continuă să rămână CEC, care deţine în jur de 1.300 de unităţi, majoritatea în mediul rural. Numărul lor a rămas constant în ultimii ani, deoarece s-a promovat ideea că acest lucru ar reprezenta un atu important în încercarea de privatizare. Acum se mizează pe ideea că reţeaua CEC va putea fi revitalizată, prin implicarea în absorbţia fondurilor structurale.

Merită semnalat însă că extinderea agresivă nu reprezintă neapărat cheia pentru a atrage mai mulţi clienţi. Dacă în 2006 deschiderea de noi unităţi a ajutat BRD să atingă o crestere a creditării de două ori mai mare decât media

pieței, în 2007 metoda n-a mai dat rezultate. BRD și-a majorat soldul creditelor cu numai 44%, față de 84% cât a fost media pieței. Una dintre explicații ar putea fi că băncile de dimensiune medie și cu prețuri competitive au atacat marile orașe. Ele au reușit să erodeze poziția jucătorilor de top, care s-au focalizat în schimb pe localitățile mici. Volumele de credite generate acolo nu sunt deocamdată la fel de generoase.

Băncile medii au aplicat aproape în întregime strategii de expansiune în cursul anului trecut, iar planurile lor vizează un comportament similar și în următorii ani. Alpha Bank și-a majorat în 2007 rețeaua de la 70 la 125 de puncte de lucru, iar până în 2010 dorește să ajungă la 380 de sucursale. Volksbank a inaugurat 100 de unități anul trecut, iar în 2008 si-a propus să mențină ritmul. Printre băncile care au făcut investiții importante în agenții se mai numără ING, Piraeus Bank, OTP sau Banca Românească. În plus, intrarea Millennium Bank a presupus deschiderea în același timp a 40 de sucursale și încă pe atât sunt planificate a fi inaugurate în 2008.

Ținând cont de planurile de investiții ale băncilor, putem spune că expansiunea rețelei teritoriale va mai continua ani buni de acum înainte. Acest lucru este reflectat și de datele statistice, care arată că media la nivel național este de 20 unități la 100.000 locuitori, ceea ce ne plasează la sfîrșitul clasamentului UE, alături de Polonia, Estonia si Republica Cehă.

Media la nivelul UE este de 30-40 de unități la 100.000 locuitori, cele mai dense rețele bancare fiind întâlnite în sudul continentului. Cipru e liderul de necontestat al UE cu o agenție la 800 de locuitori. De asemenea, băncile din Franța, Italia, Spania si Portugalia sunt fruntașe în materie de sucursale. Merită remarcat că Bulgaria ocupă locul 3 în UE, cu peste 70 de unități la 100.000 de locuitori.[3]

Nivelul gradului de bancarizare din România în 2007 a fost de 25 de unități bancare la 100,000 de locuitori, în creștere față de anii precedenți, 20 în anul 2006 și 16 în 2005.

România este deja una dintre țările cu cea mai mare dominație a băncilor străine în sistemul bancar (88% din active, după privatizarea BCR, iar dacă privatizarea CEC s-ar fi finalizat, activele bancare controlate de străini ar fi depășit 92%). Aceasta nu înseamnă că băncile străine trebuie considerate neapărat mai bune, dată fiind și eterogenitatea lor. Pe piața românească sunt prezente și bănci multinaționale de prestigiu, dar și foarte multe bănci regionale. Implicarea activ pe piața autohtonă a instituțiile de credit străine s-a

[3] Sursa:www.sfin.ro

concretizat în creşterea gradului de specializare în sistem şi a extinderii reţelei bancare. Astfel, se observă o mai bună consolidare a sistemului bancar, generată de efectele pozitive ale capitalului străin asupra nivelului tehnologic, a transferului de know-how şi a extinderii portofoliului de produse. Criteriile de selecţie trebuie să fie şi vor fi cele strict de performanţă, indiferent de natura capitalului, autohton sau străin. Am putea spune chiar, dacă afirmaţia nu pare hazardată, că sistemul bancar românesc ar fi ajuns dominat de băncile străine chiar şi prin dezvoltarea organică a acestora, în lipsa privatizărilor.

O altă mare provocare pentru sistemul bancar românesc vine din partea instituţiilor de credit înregistrate în Uniunea Europeană şi care pot oferi în mod direct servicii financiare pe piaţa românească. Printre cele 41 de asemenea instituţii care la începutul lunii aprilie 2007 au notificat Banca Naţională a României în vederea furnizării de servicii în mod direct regăsim mari bănci europene şi americane cu activitate în toată lumea printre care menţionăm: Citibank International[4], J.P. Morgan International Bank Limited[5], The Royal Bank of Scotland[6], Merril Lynch International Bank Limited, VISA-Services Kreditkarten AG, etc. Multe dintre aceste instituţii oferă servicii specializate de investment banking sau private banking.

[4] Membră Citigroup – cea mai mare companie din lume după valoarea cumulată a veniturilor, a profitului, a activelor şi a valorii de piaţă conform clasamentului realizat de Revista Forbes pentru anul 2006

[5] Poziţia 5 conform aceluiaşi clasament

[6] Poziţia 13 în clasamentul celor mai mari companii din lume

Partea III

REGLEMENTAREA ŞI CONDUCEREA ACTIVITĂŢII INSTITUŢIILOR DE CREDIT ÎN ROMÂNIA

ACTIVITATEA INSTITUŢIILOR DE CREDIT

Activităţi permise instituţiilor de credit în România
Tipuri de instituţii de credit

AUTORIZAREA INSTITUŢIILOR DE CREDIT

Autorizarea instituţiilor de credit persoane juridice române
Activitatea instituţiilor de credit autorizate într-un stat membru al Uniunii Europene sau state terţe

ADMINISTRAREA ŞI CONDUCEREA INSTITUŢIILOR DE CREDIT

Structurile de administrare şi conducere
Controlul intern al instituţiilor de credit

FONDURILE PROPRII ALE INSTITUŢIILOR DE CREDIT. SOLVABILITATEA ŞI LICHIDITATEA

Fondurile proprii ale instituţiilor de credit
Solvabilitatea şi lichiditatea

SUPRAVEGHEREA PRUDENŢIALĂ A INSTITUŢIILOR DE CREDIT

Obiectivele supravegherii prudenţiale
Supravegherea şi administrarea specială

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ACTIVITATEA INSTITUȚIILOR DE CREDIT

9.1 Definirea activității instituțiilor de credit

Activitatea instituțiilor de credit (activitatea bancară) poate fi definită în sens larg ca fiind *activitatea de atragerea de depozite sau alte fonduri rambursabile de la **public** și acordarea de credite în cont propriu.*

Termenul ***public*** desemnează orice persoană fizică, persoană juridică sau entitate fără personalitate juridică, ce nu are cunoștințele și experiența necesară pentru evaluarea riscului de nerambursare a plasamentelor efectuate. Nu intră în această categorie: statul, autoritățile administrației publice centrale, regionale și locale, agențiile guvernamentale, băncile centrale, instituțiile de credit, instituțiile financiare, alte instituții similare și orice altă persoană considerată investitor calificat, în înțelesul legislației privind piața de capital.

Deci, o **instituție de credit** este o entitate a cărei activitate constă în atragerea de depozite sau de alte fonduri rambursabile de la public și în acordarea de credite în cont propriu.

Instituțiile de credit, persoane juridice române, se pot constitui și funcționa, cu respectarea legislației bancare, în una din următoarele categorii:

a) **bănci;**

b) organizații cooperatiste de credit;

c) bănci de economisire și creditare în domeniul locativ;

d) bănci de credit ipotecar;

e) instituții emitente de monedă electronică.

Banca Națională a României este autoritatea competentă cu privire la reglementarea, autorizarea și supravegherea prudențială a instituțiilor de credit.

9.2 Activități permise instituțiilor de credit în România

Instituțiile de credit pot desfășura, în limita autorizației acordate, următoarele **activități:**

a) atragere de depozite și de alte fonduri rambursabile;

b) acordare de credite, incluzând printre altele: credite de consum, credite ipotecare, factoring cu sau fără regres, finanţarea tranzacţiilor comerciale, inclusiv forfetare;
c) leasing financiar;
d) operaţiuni de plăţi;
e) emitere şi administrare de mijloace de plată, cum ar fi: cărţi de credit, cecuri de călătorie şi alte asemenea, inclusiv emitere de monedă electronică;
f) emitere de garanţii şi asumare de angajamente;
g) tranzacţionare în cont propriu şi/sau pe contul clienţilor, în condiţiile legii, cu:
- instrumente ale pieţei monetare, cum ar fi: cecuri, cambii, bilete la ordin, certificate de depozit;
- valută;
- contracte futures şi options financiare;
- instrumente având la bază cursul de schimb şi rata dobânzii;
- valori mobiliare şi alte instrumente financiare transferabile;
h) participare la emisiunea de valori mobiliare şi alte instrumente financiare, prin subscrierea şi plasamentul acestora ori prin plasament şi prestarea de servicii legate de astfel de emisiuni;
i) servicii de consultanţă cu privire la structura capitalului, strategia de afaceri şi alte aspecte legate de afaceri comerciale, servicii legate de fuziuni şi achiziţii şi prestarea altor servicii de consultanţă;
j) administrare de portofolii şi consultanţă legată de aceasta;
k) custodie şi administrare de instrumente financiare;
l) intermediere pe piaţa interbancară;
m) prestare de servicii privind furnizarea de date şi referinţe în domeniul creditării;
n) închiriere de casete de siguranţă;
o) operaţiuni cu metale şi pietre preţioase şi obiecte confecţionate din acestea;
p) dobândirea de participaţii la capitalul altor entităţi;
r) orice alte activităţi sau servicii, în măsura în care acestea se circumscriu domeniului financiar, cu respectarea prevederilor legale speciale care reglementează respectivele activităţi.

Activitatea de acordare de credite ipotecare finanţate prin emisiune de obligaţiuni ipotecare precum şi activitatea de economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ poate fi desfăşurată cu respectarea legislaţiei speciale în materie.

Instituțiile de credit pot desfășura și alte activități, permise potrivit autorizației acordate de Banca Națională a României, după cum urmează:
a) operațiuni ne-financiare în mandat sau de comision, în special pe contul altor entități din cadrul grupului din care face parte instituția de credit;
b) operațiuni de administrare a patrimoniului constând din bunuri mobile și/sau imobile aflate în proprietatea acestora, dar neafectate desfășurării activităților financiare;
c) prestarea de servicii clientelei proprii care, deși nu sunt conexe activității desfășurate, reprezintă o prelungire a operațiunilor bancare.

Nivelul total al veniturilor obținute din activitățile prevăzute anterior (alte activități) nu poate depăși 10% din veniturile obținute de o instituție de credit.

Instituțiile de credit se pot angaja în operațiuni cu bunuri mobile și imobile numai dacă:
a) operațiunile sunt necesare desfășurării în condiții adecvate a activităților pentru care instituția de credit a fost autorizată și în măsura în care bunurile respective sunt necesare în acest scop;
b) operațiunile au ca obiect bunuri mobile și imobile destinate perfecționării pregătirii profesionale a salariaților, organizării unor spații de odihnă și recreare sau asigurării de locuințe pentru salariați și familiile acestora;
c) operațiunile au ca obiect bunuri mobile și imobile dobândite în urma executării creanțelor, cu respectarea, în privința operațiunilor de închiriere a unor asemenea bunuri.

Instituțiile de credit nu pot desfășura alte activități în afara celor permise potrivit legislației în vigoare și nu se pot angaja în operațiuni cum ar fi:
a) gajarea propriilor acțiuni pe contul datoriilor băncii;
b) acordarea de credite garantate cu acțiuni, alte titluri de capital sau cu obligațiuni emise de instituția de credit însăși sau de o altă entitate aparținând grupului din care face parte instituția de credit;
c) atragerea de depozite sau de alte fonduri rambursabile, titluri sau alte valori, de la public, când instituția de credit se află în stare de insolvență.

BCU IAȘI - CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

9.3 Tipuri de instituții de credit

9.3.1 Băncile

Băncile sunt instituții de credit cu vocație universală, care pot desfășura oricare dintre activitățile prevăzute de legislația bancară. Băncile, persoane juridice române, se constituie sub formă juridică de societate pe acțiuni în conformitate cu legislația comercială și cu respectarea dispozițiilor legislației bancare.

9.3.2 Băncile de economisire și creditare în domeniul locativ

Băncile de economisire și creditare în domeniul locativ sunt ***instituții de credit specializate*** în finanțarea pe termen lung a domeniului locativ, al căror obiect principal de activitate constă în economisirea și creditarea în sistem colectiv pentru domeniul locativ.

Activitățile în domeniul locativ reprezintă:

1. construirea, cumpărarea, reabilitarea, modernizarea, consolidarea sau extinderea imobilelor cu destinație preponderent locativă;
2. cumpărarea, reabilitarea, modernizarea, consolidarea sau extinderea altor imobile decât cele cu destinație preponderent locativă, cu condiția să fie folosite ca spații locative;
3. cumpărarea de terenuri intravilane sau dobândirea drepturilor de concesiune pentru construirea de imobile cu destinație preponderent locativă;
4. cumpărarea de terenuri intravilane sau dobândirea drepturilor de concesiune în scopul construirii altor imobile decât cele cu destinație preponderent locativă, în limita cotei deținute de spațiile locative din totalul construcției poziționate pe teren;
5. viabilizarea unor terenuri trecute în intravilan în scopul promovării construcției cartierelor de locuințe;
6. preluarea unor creanțe legate de realizarea activităților prevăzute anterior;
7. construirea de spații comerciale, industriale și social-culturale, dacă acestea sunt legate de construcția de locuințe sau dacă ele contribuie, prin amplasarea lor în zonele de locuit, la aprovizionarea acestora sau la satisfacerea nevoilor de ordin social-cultural;
8. lucrări în domeniul locativ angajate de chiriaș în scopul modernizării locuinței;

Clienții băncilor de economisire și creditare în domeniul locativ pot fi persoane fizice sau juridice care încheie cu banca de economisire și creditare

în domeniul locativ un contract de economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ, prin care dobândeşte, ca urmare a efectuării depunerilor prevăzute în contract, dreptul legal de a primi un credit la dobânda stabilită potrivit clauzelor contractuale.

Activitatea de economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ constă în acceptarea de depozite de la clienţi şi acordarea acestora de credite cu dobândă fixă din sumele acumulate pentru activităţi în domeniul locativ.

Băncile de economisire şi creditare în domeniul locativ, persoane juridice române, se constituie sub forma societăţilor pe acţiuni, în conformitate cu legislaţia aplicabilă societăţilor comerciale şi cu respectarea dispoziţiilor legislaţiei bancare.

Denumirea unei bănci de economisire şi creditare în domeniul locativ, persoană juridică română, trebuie să includă sintagma "bancă de economisire şi creditare în domeniul locativ" sau o altă expresie care să indice specializarea acesteia în finanţarea domeniului locativ.

Băncile de economisire şi creditare în domeniul locativ pot desfăşura, în limita autorizaţiei acordate, următoarele ***activităţi***:

a) economisire şi creditare în sistem colectiv pentru domeniul locativ;

b) finanţarea anticipată şi finanţarea intermediară, pe baza contractelor de economisire-creditare;

c) acordarea de credite pentru activităţi în domeniul locativ;

d) administrarea de portofolii de credite şi intermedierea de credite pe contul terţilor, dacă aceste credite sunt destinate finanţării unor activităţi în domeniul locativ;

e) emiterea de garanţii pentru acele tipuri de credite obţinute de o persoană, pe care băncile de economii pentru domeniul locativ le pot acorda;

f) efectuarea de plasamente în active cu grad de risc de credit scăzut, potrivit reglementărilor Băncii Naţionale a României;

g) acordarea de credite societăţilor comerciale la care băncile de economii pentru domeniul locativ deţin participaţii;

h) emiterea şi gestiunea instrumentelor de plată şi de credit;

i) operaţiuni de plăţi;

j) consultanţă financiar-bancară;

k) operaţiuni de mandat cu specific financiar-bancar;

l) alte activităţi, în măsura în care acestea susţin realizarea obiectului de activitate.

Băncile de economisire şi creditare în domeniul locativ sunt supuse condiţiilor de autorizare aplicabile instituţiilor de credit şi condiţiilor specifice stabilite prin reglementări de Banca Naţională a României, care se referă, fără a fi limitative, la:

a) condiţiile generale de afaceri şi condiţiile generale ale contractelor de economisire-creditare;

b) îndeplinirea cerinţelor tehnice şi de operare specifice;

c) reglementările proprii ale băncii de economisire şi creditare în domeniul locativ privind procedura de derulare simplificată a contractelor de economisire-creditare;

d) tipurile de contracte propuse a fi puse la dispoziţia clienţilor.

9.3.3. Băncile de credit ipotecar

Sunt *instituţii de credit specializate*, al căror obiect principal de activitate îl constituie *desfăşurarea cu titlu profesional a activităţii de acordare de credite ipotecare pentru investiţii imobiliare şi atragerea de fonduri rambursabile de la public prin emisiune de obligaţiuni ipotecare.*

Băncile de credit ipotecar, persoane juridice române, se constituie sub formă juridică de societate pe acţiuni în conformitate cu legislaţia aplicabilă societăţilor comerciale şi cu respectarea legislaţiei bancare. Denumirea unei bănci de credit ipotecar trebuie să includă sintagma "bancă de credit ipotecar" sau sintagma "bancă ipotecară".

Dispoziţiile legale cu caracter general aplicabile instituţiilor de credit se aplică în mod corespunzător băncilor de credit ipotecar.

9.3.4 Instituţiile emitente de monedă electronică

Instituţiile emitente de monedă electronică sunt *instituţii de credit specializate în emiterea de monedă electronică.*

Monedă electronică este o valoare monetară reprezentând o creanţă asupra emitentului, care îndeplineşte cumulativ următoarele condiţii:

a) este stocată pe un suport electronic;

b) este emisă în schimbul primirii de fonduri a căror valoare nu poate fi mai mică decât valoarea monetară emisă;

c) este acceptată ca mijloc de plată şi de alte entităţi decât emitentul.

Obiectul de activitate al instituţiilor emitente de monedă electronică trebuie să fie limitat la desfăşurarea activităţii de emitere de monedă electronică şi la prestarea următoarelor servicii:

a) servicii financiare şi nefinanciare strâns legate de activitatea de emitere de monedă electronică, cum ar fi: administrarea de monedă electronică prin îndeplinirea unor funcţii operaţionale şi a altor funcţii conexe legate de emiterea de monedă electronică, emiterea şi administrarea altor mijloace de plată, fără ca prin aceasta să se acorde credit sub orice formă;
b) servicii de stocare a informaţiilor pe un suport electronic în numele unor instituţii publice sau al altor entităţi.

Dispoziţiile cu caracter general aplicabile instituţiilor de credit potrivit legislaţiei bancare se aplică în mod corespunzător instituţiilor emitente de monedă electronică.

Atragerea de fonduri în scopul emiterii de monedă electronică nu este considerată atragere de depozite sau de alte fonduri rambursabile dacă fondurile primite sunt transformate imediat în monedă electronică.

În perioada de valabilitate pentru care a fost emisă moneda electronică, instituţiile emitente de monedă electronică sunt obligate să o răscumpere, la cererea deţinătorilor, la o valoare egală cu valoarea acesteia existentă în sold.

Răscumpărarea se realizează prin schimbarea valorii sale în numerar sau prin transfer în cont, fără reţinerea altor taxe şi comisioane în afara celor strict necesare efectuării operaţiunii de răscumpărare.

Contractele încheiate de instituţiile emitente de monedă electronică cu deţinătorii trebuie să prevadă în mod clar condiţiile de răscumpărare a monedei electronice. Ele pot prevedea un prag minim de răscumpărare, care nu poate fi mai mare decât echivalentul în lei a 10 euro.

Instituţiile emitente de monedă electronică trebuie să dispună de un capital iniţial cel puţin la nivelul prevăzut de Banca Naţională a României prin reglementări, care nu poate fi mai mic decât echivalentul în lei a 1 milion euro.

Instituţiile emitente de monedă electronică trebuie să dispună de un nivel al fondurilor proprii egal cu sau mai mare de 2% din cea mai mare sumă sau din media sumelor ultimelor şase luni a obligaţiilor lor financiare legate de emiterea de monedă electronică. Fondurile proprii ale unei instituţii emitente de monedă electronică nu pot scădea sub nivelul minim al capitalului iniţial stabilit conform legislaţiei bancare.

9.3.5 Organizaţiile cooperatiste de credit

Cooperativa de credit este *instituţia de credit constituită ca o asociaţie autonomă de persoane fizice unite voluntar în scopul îndeplinirii nevoilor şi aspiraţiilor lor comune de ordin economic, social şi cultural, a cărei activitate*

se desfăşoară, cu precădere, pe principiul întrajutorării membrilor cooperatori.

Casa centrală a cooperativelor de credit este *instituţia de credit constituită prin asocierea de cooperative de credit, în scopul gestionării intereselor lor comune, urmăririi centralizate a respectării dispoziţiilor legale şi a reglementărilor-cadru, aplicabile tuturor cooperativelor de credit afiliate, prin exercitarea supravegherii şi a controlului administrativ, tehnic şi financiar asupra organizării şi funcţionării acestora.*

Reţeaua cooperatistă reprezintă *ansamblul format din casa centrală şi cooperativele de credit afiliate la aceasta.* Activitatea în cadrul unei reţele cooperatiste se desfăşoară preponderent şi cu prioritate în interesul membrilor cooperatori, respectiv al organizaţiilor cooperatiste de credit afiliate la casa centrală.

Cooperativele de credit pot *să atragă depozite sau alte fonduri rambursabile* de la membrii acestora, precum şi de la persoane fizice, juridice ori alte entităţi, care domiciliază, au reşedinţa sau locul de muncă, respectiv au sediul social şi desfăşoară activitate în raza teritorială de operare a cooperativei de credit.

Cooperativele de credit *pot să acorde credite*:

a) membrilor acestora, cu prioritate;

b) persoanelor fizice, persoanelor juridice ori altor entităţi fără personalitate juridică, ce domiciliază, au reşedinţa sau locul de muncă, respectiv au sediul social şi desfăşoară activitate în raza teritorială de operare a cooperativei de credit, la un nivel care să nu poate depăşi 25% din activele cooperativei de credit.

Cooperativele de credit pot să deruleze credite, în numele şi pe contul statului, din surse puse la dispoziţie, destinate persoanelor şi/sau destinate finanţărilor unor proiecte de dezvoltare/reabilitare a activităţilor economice şi sociale din raza teritorială de operare a cooperativei de credit.

Cooperativele de credit *nu pot emite obligaţiuni.* Acestea se pot finanţa din împrumuturi intercooperatiste sau de la alte instituţii de credit, în condiţiile respectării legislaţiei bancare.

Nivelul minim al capitalului agregat al unei reţele cooperatiste şi elementele care intră în calculul acestuia se stabilesc de Banca Naţională a României prin reglementări. Acest nivel nu poate fi mai mic decât echivalentul în lei a *5 milioane euro.*

Casele centrale pot desfăşura, în limita autorizaţiei acordate, oricare dintre activităţile permise unei instituţii de credit, în condiţiile prevăzute de legislaţia bancară. Activitatea se desfăşoară în principal şi cu preponderenţă în interesul cooperativelor de credit afiliate şi pentru asigurarea adecvării capitalului la riscuri şi a lichidităţii la nivelul întregii reţele.

Creditele acordate de o casă centrală persoanelor juridice, altele decât cooperativele de credit afiliate, nu pot depăşi 20% din activele casei centrale. Casele centrale pot emite obligaţiuni în condiţiile prevăzute de lege pentru societăţile pe acţiuni.

9.4 Reţeaua instituţiilor de credit

Strategia de dezvoltare şi concurenţa impun instituţiilor de credit să dezvolte o reţea de unităţi proprii în teritoriu, care să desfăşoare o activitate cât mai complexă, să ofere un volum cât mai mare de produse şi servicii şi, în acelaşi timp, să promoveze un management bancar performant.

Instituţiile de credit pot deschide pe teritoriul României sucursale şi alte sedii secundare (agenţii şi puncte de lucru) în condiţiile prevăzute de reglementările bancare, creând o reţea bancară care, în principiu, poate avea următoarea structură:

BCU "ASTRA" CENTRALA UNIVERSITY LIBRARY

Centrala Instituţiei de credit.

Centrala asigură coordonarea activităţii instituţiei de credit în ansamblul său, prin aplicarea corectă a legilor, hotărârilor şi a tuturor actelor normative ce guvernează activitatea acesteia. În acest sens centrala elaborează norme specifice ce sunt respectate şi utilizate în activitatea operaţională a instituţiei de credit de către sucursale, agenţii sau alte unităţi operative.

În funcţie de activitatea desfăşurată şi tipul operaţiunilor, fiecare instituţie de credit îşi organizează structura funcţională a centralei pe departamente (direcţii de specialitate) care, la rândul lor, pot avea în subordine diferite servicii sau alte structuri.

Principale *atribuţii* ale centralei sunt:

- elaborează şi avizează normele metodologice ce reglementează obiectul de activitate al fiecărui departament, precum şi instrucţiuni, circulare, reglementări emise pentru probleme specifice;
- coordonează şi controlează unităţile operative în ceea ce priveşte activitatea desfăşurată, modul de aplicare al legislaţiei bancare şi al normelor metodologice şi reglementărilor emise pentru diferite activităţi;
- realizează studii şi analize, în legătură cu activităţile specifice desfăşurate de fiecare departament, în vederea luării deciziilor privind perfecţionarea managementului bancar.

Structura organizatorică şi funcţională a centralei se stabileşte în funcţie de tipul şi strategia băncii, de natura şi volumul activităţilor desfăşurate, mărimea reţelei, clientelă, etc.

Sucursala

Sucursala este o unitate operaţională fără personalitate juridică, înfiinţată la iniţiativa unei instituţii de credit, care realizează toate sau unele din activităţile pentru care instituţia de credit a primit autorizaţie grupate în operaţiuni de mandat sau de comision. Ea poate încheia contracte cu terţe persoane în numele instituţiei de credit - în calitate de mandatar, sau în nume propriu-în calitate de comisionar.

În general, operaţiunile desfăşurate de sucursală pot fi:

- decontări intra şi interbancare;
- operaţiuni de casă în lei şi valută;
- operaţiuni valutare;
- constituirea de depozite;
- operaţiuni de creditare şi finanţare, ş.a.

Toate aceste operațiuni se desfășoară în limita unor competențe delegate de centrală.

Printre principalele atribuții ce se regăsesc la nivelul sucursalelor amintim:

- desfășurarea activității bancare în teritoriu, respectiv operațiuni de creditare, încasări și plăți fără numerar, operațiuni cu numerar și de casierie, etc;
- distribuirea plafoanelor de credite, transmise de centrala băncii, pe fiecare agenție din subordine și administrarea în bune condiții a resurselor de creditare;
- analizarea activității desfășurate la nivel teritorial de unitățile din subordine, etc.

Sucursala, în funcție de tipul și volumul activității, poate organiza compartimente, servicii sau birouri.

Agenția

Agenția se înființează de asemenea la inițiativa instituției de credit derulând operațiuni fie de mandat fie de comision sau, în anumite situații, ambele categorii de operațiuni.

Ea poate fi subordonată sucursalei sau, în anumite situații, centralei și își desfășoară activitatea sub supravegherea și îndrumarea acestora, fiind o unitate operativă înființată în ideea apropierii de clienți și care derulează un volum mare de operațiuni dar de valori mai mici, principalii clienți fiind, de regulă, persoanele fizice.

Conducerea și administrarea activității curente a sucursalei și agenției este asigurată de către un comitet director format, în general, din director, director adjunct, director operațiuni și alți specialiști numiți de consilul de administrație al băncii. Angajarea patrimonială a băncii se face la nivelul sucursalei și agenției prin semnătura directorului și directorului economic, cu avizul consilierului juridic.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

AUTORIZAREA INSTITUȚIILOR DE CREDIT

10.1 Autorizarea instituțiilor de credit persoane juridice române

Instituțiile de credit persoane juridice române (băncile, băncile de economisire și creditare în domeniul locativ, băncile de credit ipotecar, instituțiile emitente de monedă electronică, organizațiile cooperatiste de credit) și sucursalele instituțiilor de credit din state terțe se pot constitui și pot funcționa pe teritoriul României numai pe baza autorizației emise de Banca Națională a României.

Banca Națională a României nu poate acorda autorizație unei instituții de credit, dacă aceasta nu dispune de fonduri proprii distincte sau de un nivel al capitalului inițial cel puțin egal cu nivelul minim stabilit prin reglementări, care nu poate fi mai mic decât echivalentul în lei a ***5 milioane euro***.

Orice cerere de autorizare a unei instituții de credit trebuie să fie însoțită de un plan de activitate, care să cuprindă cel puțin tipurile de activități propuse a fi desfășurate și structura organizatorică a instituției de credit, și din care să rezulte capacitatea acesteia de a-și realiza obiectivele propuse în condiții compatibile cu regulile unei practici bancare prudente și sănătoase, prin adecvarea cadrului de conducere, a procedurilor, a mecanismelor interne și a structurii capitalului la tipul, volumul și complexitatea activităților pe care își propune să le desfășoare.

10.1.1 Procesul de autorizare

Procesul de autorizare a instituțiilor de credit de către Banca Națională a României, conform legislației în vigoare[1], cuprinde două etape:

a) aprobarea constituirii instituției de credit;

b) autorizarea funcționării instituției de credit.

Aprobarea constituirii instituției de credit nu garantează obținerea autorizației de funcționare, aceasta indicând doar permisiunea dată fondatorilor

1 Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 99/2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului, aprobată cu modificări și completări de Legea nr. 227/2007, Legea nr. 312/2004 privind Statutul Băncii Naționale a României.

de a proceda la constituirea instituției de credit potrivit dispozițiilor legale și în conformitate cu modalitățile prevăzute în documentația prezentată.

Autorizația de funcționare a instituției de credit va fi însoțită de aprobările pentru persoanele desemnate în calitate de administrator, director, membru al consiliului de supraveghere, membru al directoratului și auditor financiar ai instituției de credit și de confirmarea acționarilor semnificativi ai acesteia.

Banca Națională a României decide cu privire la o cerere de autorizare a unei instituții de credit în termen de cel mult 4 luni de la primirea cererii în sensul aprobării constituirii instituției de credit sau al respingerii cererii și comunică în scris solicitantului hotărârea sa. În cazul respingerii unei cereri de autorizare, hotărârea cuprinde și motivele care au stat la baza acesteia.

Instituția de credit este obligată ca, în termen de maxim 2 luni de la comunicarea aprobării de constituire, pentru obținerea autorizației de funcționare, să prezinte Băncii Naționale a României documentele care atestă constituirea legală a instituției de credit conform dispozițiilor aplicabile.

În procesul de analiză a unei cereri de autorizare, Banca Națională a României poate solicita orice informație și documente suplimentare, dacă cele prezentate sunt incomplete sau insuficiente pentru evaluarea respectării condițiilor prevăzute pentru acordarea autorizației.

Autorizația acordată este valabilă pe o perioadă nedeterminată și nu poate fi transferată unei alte entități.

Instituțiile de credit autorizate sunt înregistrate în registrul ținut de Banca Națională a României care notifică Comisiei Europene orice autorizație acordată, cu excepția celor acordate instituțiilor emitente de monedă electronică, pentru ca denumirea instituției de credit să fie inclusă în lista instituțiilor de credit întocmită și actualizată de Comisia Europeană, care se publică în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene.

Înainte de a autoriza o instituție de credit, persoană juridică română, Banca Națională a României se consultă cu autoritățile competente ale unui alt stat membru implicat, dacă:

a) instituția de credit, persoană juridică română, este o filială a unei instituții de credit autorizate în statul membru respectiv;

b) instituția de credit, persoană juridică română, este o filială a societății-mamă a unei instituții de credit autorizate în statul membru respectiv;

BCU CLUJ LAW LIBRARY

c) instituția de credit, persoană juridică română, este controlată de aceleași persoane care controlează o instituție de credit autorizată în statul membru respectiv.

De asemenea, Banca Națională a României se consultă cu Comisia Națională a Valorilor Mobiliare sau cu Comisia de Supraveghere a Asigurărilor, respectiv cu autoritatea responsabilă cu supravegherea societăților de asigurare sau a firmelor de investiții dintr-un alt stat membru implicat, dacă:

a) instituția de credit, persoană juridică română, este o filială a unei societăți de asigurare, a unei societăți de servicii de investiții financiare sau a unei firme de investiții autorizate într-un alt stat membru;

b) instituția de credit, persoană juridică română, este o filială a societății-mamă a unei societăți de asigurare, a unei societăți de servicii de investiții financiare sau a unei firme de investiții autorizate într-un alt stat membru;

c) instituția de credit, persoană juridică română, este controlată de aceeași persoană care controlează o societate de asigurare, o societate de servicii de investiții financiare sau o firmă de investiții autorizată într-un alt stat membru.

10.1.2 Documentația necesară obținerii aprobării de constituire și obținerii autorizației de funcționare

Formalitățile pentru constituirea băncii în conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1990 privind societățile comerciale, republicată, cu modificările și completările ulterioare, vor fi îndeplinite numai după obținerea de la Banca Națională a României a aprobării de constituire a băncii.

În vederea obținerii *aprobării de constituire*, solicitanții trebuie să prezinte Băncii Naționale a României o cerere de autorizare, însoțită de următoarea documentație:

a) procura autentică sau, după caz, delegația avocațială, semnată de toți acționarii direcți ai băncii, prin care aceștia desemnează una sau mai multe persoane pentru a-i reprezenta în relația cu Banca Națională a României, pe parcursul instrumentării cererii de autorizare;

b) proiectul actului constitutiv. În situația deschiderii de sedii secundare odată cu înființarea băncii, în cadrul proiectului actului constitutiv se vor menționa și obiectul de activitate al respectivelor sedii secundare, datele de identificare ale persoanelor care asigură conducerea acestora, precum și limita mandatului ce le este acordat;

c) o informare cu privire la cota-parte din capitalul social şi din drepturile de vot deţinute de acţionarii direcţi şi de acţionarii semnificativi indirecţi şi documentaţia privind îndeplinirea condiţiilor de a fi acţionar de fiecare dintre aceştia;

d) documentaţia pentru persoanele desemnate să exercite responsabilităţi de administrare şi/sau conducere în calitate de administratori, directori, respectiv de membri ai consiliului de supraveghere sau ai directoratului;

e) planul de activitate, din care să rezulte inclusiv fezabilitatea proiectului, însuşit de persoanele desemnate să exercite responsabilităţi de administrare şi/sau conducere în calitate de administratori, directori, respectiv de membri ai consiliului de supraveghere sau ai directoratului;

f) lista persoanelor care au legături strânse cu banca. Pentru persoanele care au legături strânse cu banca, altele decât acţionarii direcţi, acţionarii semnificativi indirecţi şi persoanele desemnate să exercite responsabilităţi de administrare şi/sau conducere;

g) orice alte informaţii pe care acţionarii le consideră de natură să susţină viabilitatea proiectului prezentat.

Documentaţia necesară pentru ***obţinerea autorizaţiei de funcţionare*** a băncii cuprinde:

a) copie legalizată de pe actul constitutiv sau un exemplar original al acestuia. Data certă a actului constitutiv reprezintă momentul subscrierii capitalului social;

b) scrisoare din partea depozitarului fondurilor destinate să constituie capitalul social, care să confirme suma vărsată de fiecare acţionar într-un cont special deschis pentru colectarea capitalului social, blocat până în momentul înmatriculării băncii;

c) informare cu privire la cota-parte din capitalul social şi drepturile de vot deţinute în mod indirect de acţionarii semnificativi, sub semnătura reprezentantului/reprezentanţilor acţionarilor direcţi;

d) comunicare privind identitatea auditorului financiar;

e) copie certificată de pe certificatul de înregistrare eliberat de oficiul registrului comerţului şi de pe încheierea de înmatriculare;

f) comunicare privind existenţa reglementărilor proprii referitoare la desfăşurarea activităţii, sub semnătura persoanelor desemnate să exercite responsabilităţi de conducere în calitate de directori sau membri ai directoratului.

10.1.3 Respingerea şi retragerea autorizaţiei de funcţionare

În scopul bunei funcţionări a sistemului bancar şi al asigurării viabilităţii şi stabilităţii acestuia, prin crearea premiselor necesare desfăşurării activităţii fiecărei instituţii de credit, persoană juridică română, şi sucursale a unei instituţii de credit dintr-un stat terţ, în conformitate cu regulile unei practici bancare prudente, Banca Naţională a României va putea respinge o cerere de autorizare în oricare etapă a procesului de autorizare. Neacordarea autorizaţiei de funcţionare atrage în mod automat revocarea aprobării constituirii.

Banca Naţională a României respinge o cerere de autorizare, dacă:

a) documentaţia prezentată este incompletă sau nu este întocmită în conformitate cu dispoziţiile legale în vigoare;

b) instituţia de credit nu dispune de fonduri proprii separate sau capitalul iniţial se situează sub nivelul minim stabilit de Banca Naţională a României;

c) forma juridică este alta decât cea prevăzută pentru categoria instituţiei de credit care se intenţionează a fi constituită;

d) din evaluarea planului de activitate prezentat rezultă că instituţia de credit nu poate asigura realizarea obiectivelor propuse;

e) conducerea operativă a activităţii instituţiei de credit nu este asigurată de cel puţin două persoane sau Banca Naţională a României nu este satisfăcută de calitatea persoanelor respective, întrucât reputaţia sau experienţa profesională a acestora nu este adecvată naturii, volumului şi complexităţii activităţii instituţiei de credit sau nu corespunde necesităţii asigurării unui management prudent şi sănătos;

f) calitatea acţionarilor/membrilor instituţiei de credit sau distribuţia capitalului între aceştia nu este corespunzătoare;

g) legăturile strânse dintre instituţia de credit şi alte persoane fizice sau juridice ori dispoziţiile legale, măsurile de natură administrativă din jurisdicţia unui stat terţ ce guvernează una sau mai multe persoane fizice sau juridice cu care instituţia de credit are legături strânse sau dificultăţi în aplicarea acestor dispoziţii sau măsuri sunt de natură să împiedice exercitarea eficientă a supravegherii prudenţiale;

h) înainte de obţinerea aprobării de constituire, fondatorii au făcut comunicări publice cu privire la funcţionarea instituţiei de credit;

i) nu sunt respectate alte condiţii prevăzute de lege sau de reglementările emise în aplicarea acesteia.

BCU IAȘI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

respectarea legislației românești adoptate în scopul protejării interesului general.

Pentru înființarea unei sucursale de către o instituție de credit dintr-un stat membru ***nu este necesară obținerea unei autorizații*** din partea Băncii Naționale a României și nici asigurarea unui capital de dotare la nivelul sucursalei.

O instituție de credit autorizată și supravegheată într-un alt stat membru poate înființa o sucursală în România pe baza notificării transmise Băncii Naționale a României de către autoritatea competentă din statul membru de origine. Înainte de începerea activității, în termen de 2 luni de la primirea notificării, Banca Națională a României comunică instituției de credit în cauză, dacă este cazul, lista actelor normative din România, adoptate în scopul protejării interesului general, care reglementează condiții specifice în care anumite activități pot fi desfășurate.

Notificarea trebuie să fie însoțită de următoarele date și informații:
a) un program de activitate al sucursalei, incluzând tipurile de activități care urmează să fie desfășurate de aceasta și structura organizatorică a sucursalei;
b) adresa sediului sucursalei de unde pot fi obținute documente;
c) identitatea persoanelor responsabile cu conducerea operativă a activității sucursalei;
d) nivelul fondurilor proprii și suma cerințelor de capital ale instituției de credit.

Furnizarea de servicii în mod direct de către o instituție de credit autorizată și supravegheată într-un alt stat membru poate fi realizată pe baza notificării transmise Băncii Naționale a României, cuprinzând activitățile pe care instituția de credit intenționează să le desfășoare în România.

În scopul exercitării activităților specifice, instituția de credit dintr-un alt stat membru poate utiliza pe teritoriul României denumirea pe care o utilizează și în statul membru de origine. Dacă există pericolul unor confuzii, în scopul asigurării unei clarificări corespunzătoare, Banca Națională a României poale solicita ca denumirea să fie însoțită de o mențiune explicativă.

Instituțiile de credit având sediul social în state terțe pot desfășura activități în România numai dacă sunt îndeplinite în mod cumulativ următoarele condiții:
a) activitatea se desfășoară prin înființarea unei sucursale;
b) sucursala este autorizată de Banca Națională a României;

c) autoritatea competentă din statul de origine nu se opune înființării sucursalei în România;
d) sunt respectate dispozițiile legislației în domeniu.

10.3 Externalizarea activităților instituțiilor de credit

O instituție de credit poate, pe baza unei fundamentări corespunzătoare, să *externalizeze servicii sau operațiuni privind activitatea de atragere de depozite sau de acordare de credite*, pentru care este necesară autorizarea de către Banca Națională a României potrivit legii, doar către furnizori externi care:
a) dețin o autorizație echivalentă celei deținute de instituția de credit;
b) sunt abilitați potrivit legislației aplicabile să desfășoare asemenea activități.

Externalizarea activităților unei instituții de credit nu trebuie să afecteze desfășurarea activității instituției de credit cu respectarea tuturor cerințelor legale și regulamentare aplicabile, exercitarea atribuțiilor structurii de conducere a instituției de credit și nici supravegherea prudențială a instituției de credit de către Banca Națională a României.

Instituția de credit este responsabilă pentru activitățile pe care a fost autorizată să le desfășoare, inclusiv pentru cele externalizate și trebuie să mențină un nivel adecvat de competențe la nivelul conducerii operaționale astfel încât aceasta să aibă capacitatea de a relua, dacă este cazul, controlul direct asupra activității externalizate.

Politica unei instituții de credit în domeniul externalizării va avea în vedere etapele importante ale unei externalizări:
a) etapa decizională, constând în decizia de a externaliza sau de a modifica un contract de externalizare;
b) etapa precontractuală, constând în verificarea și evaluarea furnizorului extern, în mod deosebit din perspectiva capacității acestuia de a presta serviciile cu respectarea cerințelor cantitative și calitative stabilite de instituția de credit, elaborarea proiectului de contract și a specificațiilor referitoare la serviciile prestate;
c) etapa contractuală, constând în realizarea, monitorizarea și administrarea unui contract de externalizare, în cadrul căreia poate fi inclusă și monitorizarea modificărilor în situația furnizorului extern, cum ar fi: modificări importante în structura acționariatului, în strategiile și profitabilitatea operațiunilor furnizorului extern;

BCR INSTITUTE LIBRARY

d) etapa postcontractuală, constând în abordarea situațiilor de încetare a contractului și a situațiilor de întrerupere a prestării serviciilor de către furnizorul extern. Instituțiile de credit trebuie să stabilească și să aplice planuri de continuare a activității lor în cazul în care prestarea serviciilor de către furnizorul extern nu se mai realizează sau se realizează într-un mod total necorespunzător, sau în cazul în care au loc alte modificări în situația furnizorului extern.

Instituțiile de credit trebuie să controleze efectiv activitățile externalizate și să administreze riscurile, în special riscul operațional și riscul de concentrare, asociate tuturor activităților externalizate, respectiv să identifice, să măsoare, să monitorizeze și să controleze aceste riscuri.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ADMINISTRAREA ŞI CONDUCEREA INSTITUŢIILOR DE CREDIT

Instituţiile de credit trebuie să-şi organizeze întreaga activitate în conformitate cu regulile unei practici bancare prudente şi sănătoase, cu cerinţele legii şi ale reglementărilor emise în aplicarea. Aşa cum am văzut în capitolul anterior, ele se constituie şi funcţionează în condiţiile prevăzute de legislaţia aplicabilă societăţilor comerciale şi cu respectarea legislaţiei bancare şi au obligaţia de a deschide cont curent la Banca Naţională a României, înainte de începerea activităţii.

11. 1 Structurile de administrare şi conducere

Conform legislaţiei aplicabile instituţiilor de credit, ***structura de conducere*** desemnează organele de administrare şi de conducere ale unei instituţii de credit stabilite potrivit actelor constitutive, în conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1990 privind societăţile comerciale, republicată, cu modificările şi completările ulterioare, şi ale Ordonanţei de urgenţă a Guvernului nr. 99/2006, aprobată cu modificări şi completări prin Legea nr. 227/2007, care asigură îndeplinirea funcţiei de supraveghere şi a funcţiei de conducere în cadrul instituţiei de credit.

Funcţia de supraveghere vizează ansamblul atribuţiilor de supraveghere/control exercitate asupra organelor cu funcţie de conducere, care revin ***consiliului de administraţie***, în cadrul sistemului unitar de administrare, şi ***consiliului de supraveghere***, în cadrul sistemului dualist de administrare.

Funcţia de conducere desemnează ansamblul atribuţiilor de conducere ale structurii de conducere, care revin ***directorilor***, în cadrul sistemului unitar de administrare, şi ***directoratului***, în cadrul sistemului dualist de administrare.

Consiliul de administraţie şi ***directorii*** instituţiei de credit au competenţele şi atribuţiile prevăzute de legislaţia aplicabilă societăţilor comerciale şi sunt responsabili de aducerea la îndeplinire a tuturor cerinţelor prevăzute de legislaţia în vigoare.

Conducerea operativă a activităţii instituţiei de credit este delegată de către consiliul de administraţie la cel puţin 2 directori, în conformitate cu

legislația aplicabilă societăților comerciale. Directorii instituției de credit trebuie să exercite exclusiv funcția pentru care au fost numiți.

Persoanele desemnate să exercite responsabilități de administrare și de conducere operativă a unei instituții de credit trebuie să dispună de reputație și experiență adecvate naturii, extinderii și complexității activității instituției de credit și responsabilităților încredințate.

În cazul instituțiilor de credit, responsabilitățile de administrare și conducere pot fi exercitate numai de persoane fizice care trebuie să fie ***aprobate*** de Banca Națională a României înainte de începerea exercitării responsabilităților. În acest scop se evaluează toate circumstanțele și informațiile legate de activitatea, reputația, integritatea morală și de experiența persoanelor respective.

Membrii consiliului de administrație trebuie să dispună, la nivel colectiv, de calificare și competență adecvate pentru a fi în măsură să se pronunțe în deplină cunoștință de cauză cu privire la toate aspectele legate de activitatea desfășurată de instituția de credit, asupra cărora trebuie să decidă potrivit competențelor lor.

În afara de condițiile prevăzute de legislația în vigoare referitoare la administratorii unei societăți comerciale, o persoană nu poate fi aleasă în consiliul de administrație al unei instituții de credit, iar dacă a fost aleasă, decade din mandatul său, în următoarele situații:

a) persoana îndeplinește o altă funcție în cadrul instituției de credit în cauză, cu excepția cazului în care este și director al acesteia;

b) în ultimii 5 ani, persoanei i s-a retras de către autoritatea de supraveghere aprobarea de a administra sau conduce o instituție de credit, o instituție financiară sau o societate de asigurare/reasigurare sau o altă entitate care desfășoară activitate în sectorul financiar ori a fost înlocuită din funcția exercitată în astfel de entități din motive care îi pot fi imputate;

c) îi este interzis, printr-o dispoziție legală, o hotărâre judecătorească sau o decizie a unei alte autorități, să administreze sau să conducă o entitate financiar-bancară ori să desfășoare activitate într-unul dintre domeniile specifice acestor entități.

Dispozițiile legislației în vigoare, referitoare la situațiile de incompatibilitate și interdicțiile prevăzute pentru administratori se aplică, în mod corespunzător, și directorilor care nu sunt membri ai consiliului de administrație.

În vederea asigurării unei administrări prudente şi sănătoase instituţiile de credit trebuie să asigure existenţa unui ***cadru de administrare a activităţii*** riguros conceput, care să includă cel puţin următoarele aspecte:

a) ***structura instituţiei de credit*** din perspectiva organizării interne, a sediilor secundare şi a delegării responsabilităţilor funcţionale în cadrul instituţiei de credit, precum şi poziţia instituţiei de credit în cadrul grupului din care face parte din perspectiva structurilor şi liniilor de administrare în cadrul acestuia;

b) ***responsabilităţile structurii de conducere*** a instituţiei de credit;

c) ***controlul intern*** al instituţiei de credit.

Cadrul de administrare al unei instituţii de credit trebuie să se refere la responsabilităţile structurii de conducere din perspectiva stabilirii obiectivelor de afaceri, strategiei privind riscurile şi a profilului de risc, modalităţii de organizare a activităţii, alocării resposabilităţilor şi competenţelor, stabilirii liniilor de raportare şi a informaţiilor aferente acestora precum şi organizării controlului intern. Instituţiile de credit trebuie să adapteze cadrul de administrare a activităţii în funcţie de natura, extinderea şi complexitatea activităţii desfăşurate.

11. 1.1 Structura organizatorică a instituţiilor de credit

Structura unei instituţii de credit trebuie să fie transparentă şi organizată într-un mod care să promoveze şi să demonstreze eficacitatea şi prudenţa conducerii instituţiei de credit atât la nivel individual, cât şi la nivelul grupului din care aceasta face parte. De asemenea, trebuie să fie clară şi transparentă atât în relaţia cu propriul personal, cât şi în relaţia cu Banca Naţională a României.

Structura organizatorică a instituţiilor de credit trebuie să asigure un flux corespunzător de informaţii, pe verticală (în ambele sensuri) şi pe orizontală, care să permită următoarele:

a) informarea structurii de conducere asupra riscurilor aferente activităţii şi funcţionării instituţiilor de credit;

b) informarea conducătorilor structurilor şi ai sediilor secundare, precum şi a personalului atât asupra strategiilor instituţiilor de credit, cât şi asupra politicilor şi procedurilor stabilite;

c) difuzarea informaţiilor între structurile şi sediile secundare ale instituţiilor de credit pentru care respectivele informaţii prezintă relevanţă.

BCU KRAKOW CENTRUM UNIVERSYTECKIE BIBLIOTEKA

Liniile de raportare, precum și alocarea responsabilităților și a competențelor în cadrul unei instituții de credit trebuie să fie clare, precise, bine definite, transparente, coerente și aplicate.

11. 1.2 Responsabilitățile structurilor de supraveghere și conducere

Organele cu funcție de supraveghere au responsabilitatea finală pentru operațiunile și soliditatea financiară a instituțiilor de credit. În plus, membrii organelor cu funcție de supraveghere trebuie cel puțin:

a) să înțeleagă și să își îndeplinească rolul de supraveghere, inclusiv prin înțelegerea profilului de risc al instituției de credit;

b) să aprobe strategia de afaceri generală a instituției de credit, inclusiv a politicii generale de risc și a procedurilor de administrare a riscului;

c) să evite conflictele de interese;

d) să se abțină de la luarea unor decizii în raport cu care se află în situația de conflict de interese;

e) să aloce timp suficient pentru îndeplinirea responsabilităților ce le revin;

f) să dețină experiență adecvată, cu luarea în considerare a creșterii dimensiunilor și complexității instituției de credit;

g) să evalueze periodic eficacitatea practicilor de guvernanță și să procedeze la modificarea acestora în situația în care rezultatele analizei cer aceasta;

h) să promoveze operarea în condiții de siguranță și soliditatea instituției de credit, să înțeleagă cadrul legal și de reglementare aplicabil acesteia și să asigure că instituția de credit menține o relație eficientă cu autoritățile de supraveghere;

i) să evite implicarea organelor cu funcție de supraveghere în administrarea de zi cu zi a instituției de credit.

Pentru dezvoltarea și menținerea unor bune practici de administrare a activității, organele cu funcție de supraveghere ale unei instituții de credit pot constitui comitete care să le asiste în îndeplinirea atribuțiilor care le revin pe linia administrării riscurilor (cum ar fi un *comitet de administrare a riscurilor*) și trebuie să constituie un comitet care să le asiste în îndeplinirea atribuțiilor care le revin pe linia auditului (*comitetul de audit*).

Organele cu funcție de supraveghere ale instituțiilor de credit trebuie să asigure că politicile și practicile de remunerare ale personalului instituției de credit, inclusiv ale membrilor organelor de supraveghere și ale membrilor organelor de conducere, corespund culturii instituției de credit, obiectivelor și strategiei pe termen lung, precum și mediului de control al acesteia.

Responsabilităţile structurii de conducere trebuie să fie clar definite într-un document scris care trebuie să includă politicile pentru realizarea obiectivelor de afaceri şi procedurile de lucru ale structurii de conducere.
Structura de conducere a unei instituţii de credit mamă este responsabilă pentru stabilirea strategiei şi politicilor generale la nivel de grup şi la nivelul filialelor, precum şi pentru determinarea structurii de administrare a filialelor care contribuie cel mai bine la exercitarea funcţiei de supraveghere la nivelul grupului. În cazul unei instituţii de credit filială, structura de conducere a acesteia trebuie să aibă în vedere obiectivele de afaceri, profilul de risc şi politicile stabilite de către structura de conducere a instituţiei mamă.

Organele cu funcţie de conducere ale unei instituţii de credit trebuie să se asigure că strategiile şi politicile, inclusiv orice modificare a acestora, sunt cuprinse în ghiduri scrise, manuale sau alte documente, şi sunt comunicate personalului relevant din cadrul instituţiei de credit, cel puţin la nivelul necesar pentru îndeplinirea atribuţiilor specifice.

Structura de conducere a unei instituţii de credit trebuie să revizuiască în mod sistematic şi regulat strategiile şi politicile privind administrarea riscurilor respectivei instituţii de credit, pentru a reflecta modificările factorilor interni şi externi, având în vedere, în special, modificările mediului macroeconomic în care instituţia de credit îşi desfăşoară activitatea şi poziţia în cadrul ciclului economic.

Un alt obiectiv important al conducerii unei instituţii de credit este dezvoltare şi menţinerea un sistem solid de control intern care să asigure derularea operaţiunilor în condiţii de eficacitate şi eficienţă, controlul adecvat al riscurilor, desfăşurarea activităţii în condiţii de prudenţă, credibilitatea informaţiilor financiare şi nefinanciare raportate sau în alt fel comunicate atât în cadrul instituţiei de credit, cât şi în afara acesteia, conformitatea cu cadrul legal şi de reglementare şi cu propriile politici şi proceduri.

Membrii structurii de conducere a unei instituţiei de credit trebuie să aibă independenţa de a lua cele mai bune decizii în interesul instituţiei de credit, bazate atât pe informaţiile primite, cât şi pe orice factori relevanţi, trebuie să aibă experienţa necesară pentru a-şi îndeplini atribuţiile, trebuie să aibă o înţelegere clară a rolului lor şi trebuie să fie capabili să emită propriile raţionamente profesionale care să fundamenteze deciziile luate.

11. 2 Controlul intern al instituțiilor de credit

Controlul intern este proces destinat să furnizeze o asigurare rezonabilă pentru îndeplinirea obiectivelor de performanță (eficacitatea și eficiența activităților desfășurate), de informare (credibilitatea, integritatea și furnizarea la timp a informațiilor financiare și ale celor necesare conducerii) și de conformitate (conformarea cu legile și reglementările aplicabile) și care, pentru a fi eficace, necesită implementarea următoarelor trei funcții: funcția de control al riscurilor, funcția de conformitate și funcția de audit intern.

Controlul intern include, de asemenea, organizarea contabilității, tratamentul informațiilor, evaluarea riscurilor și sistemele de măsurare a acestora.

În vederea implementării unui sistem de control intern eficace și cuprinzător pentru toate domeniile de activitate ale unei instituții de credit, aceasta trebuie să stabilească trei funcții fundamentale ale controlului intern:

- funcția de control al riscurilor;
- funcția de conformitate;
- funcția de audit intern.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de sisteme de control intern adecvate. Sistemele de control intern trebuie să fie organizate de organele cu funcție de supraveghere și/sau de organele cu funcție de conducere și trebuie să aibă în vedere:

a) structura organizatorică: definirea atribuțiilor și responsabilităților, inclusiv delegarea de competențe (de exemplu: limite de competență privind aprobarea de credite), politicile și procesele de luare a deciziilor, separarea funcțiilor critice (de exemplu: inițierea tranzacțiilor, plățile, reconcilierea, administrarea riscurilor, contabilitatea, auditul și conformitatea);

b) politicile și procesele contabile: reconcilierea conturilor, listele de control, informarea conducerii;

c) verificările (*principiul celor patru ochi*): separarea atribuțiilor, verificarea încrucișată, dublul control al activelor, semnătura dublă;

d) păstrarea în siguranță a activelor și investițiilor, inclusiv controlul fizic.

Instituțiile de credit care au adoptat sistemul unitar de administrare trebuie să asigure includerea în consiliul de administrație a unui număr corespunzător de membri neexecutivi care să dispună de experiența necesară pentru îndeplinirea atribuțiilor pe linia controlului intern. Structura de conducere trebuie să înțeleagă riscurile pe care activitatea desfășurată de

BCU IAȘI - FILIALA UNIVERSITATEA

instituția de credit le presupune și trebuie să se angajeze în promovarea unui mediu de control sănătos.

Instituțiile de credit trebuie să organizeze o structură de control corespunzătoare, care să includă stabilirea unor politici și proceduri de control, precum și verificarea conformității cu politicile și procedurile de control stabilite, în condițiile în care activitățile de control sunt definite pentru fiecare nivel organizatoric.

11.2.1 Activitățile de control intern

Activitățile de control intern trebuie să se constituie ca parte integrantă a activităților zilnice ale instituțiilor de credit și vizează:

a) analize la nivelul structurii de conducere;

b) analize operative la nivelul structurilor și sediilor secundare ale instituției de credit;

c) controale faptice care au în vedere restricționarea accesului la active (de exemplu titluri, numerar), restricționarea accesului la conturile clienților etc.;

d) analiza încadrării în limitele impuse expunerilor la riscuri și urmărirea modului în care sunt soluționate situațiile de neconformitate;

e) aprobări și autorizări, în cazul operațiunilor ce depășesc anumite limite de sume;

f) verificări ale tranzacțiilor efectuate și reconcilieri, în special acolo unde există diferențe între metodologiile sau sistemele de evaluare utilizate de compartimentele însărcinate cu inițierea tranzacțiilor (front office) și compartimentele însărcinate cu înregistrarea și monitorizarea tranzacțiilor inițiate (back office).

O funcție de control intern este considerată independentă, dacă sunt îndeplinite următoarele condiții:

a) personalul care exercită funcția de control nu are nici o atribuție care să cadă în sfera activităților pe care funcția de control urmează să le monitorizeze și controleze;

b) funcția de control este separată din punct de vedere organizațional de activitățile atribuite pentru monitorizare și control, iar conducătorul funcției de control este subordonat unei persoane care nu are nici o responsabilitate pe linia conducerii activităților care urmează să fie monitorizate și controlate;

c) conducătorul funcției de control raportează direct structurii de conducere și comitetului de audit și participă, cel puțin o dată pe an, la ședințele structurii de conducere căreia îi raportează;

d) remunerarea personalului care exercită funcția de control nu este legată de performanța activităților pe care funcția de control urmează să le monitorizeze sau controleze.

Funcțiile de control intern ale unei instituții de credit trebuie să fie independente una de cealaltă, din punct de vedere organizațional, iar liniile de raportare aferente funcțiilor de control intern trebuie să funcționeze direct de la aceste funcții către structura de conducere.

Structura de conducere a unei instituții de credit este responsabilă pentru existența resurselor necesare (personal suficient, calificat și cu experiență corespunzătoare) funcțiilor de control intern.

Instituțiile de credit trebuie să asigure existența unui echilibru adecvat, din perspectiva calificării și experienței, între personalul aferent activităților de back office și funcției de control în raport cu personalul aferent activităților de front office/inițiere a tranzacțiilor.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de sisteme informaționale riguroase care să acopere toate activitățile lor, trebuie să organizeze gestiunea informațiilor pe suport electronic și/sau, după caz, pe suport hârtie.

Instituțiile de credit trebuie să asigure existența datelor financiare, operaționale și de conformitate, adecvate și complete, pentru desfășurarea activității lor.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de informații despre piață referitoare la evenimente și condiții care sunt relevante pentru luarea deciziilor Informațiile trebuie să fie credibile, relevante, complete, oportune, accesibile și furnizate într-un format consecvent.

Monitorizarea eficacității sistemului de control intern va fi efectuată atât de personalul responsabil pentru fiecare structură și sediu secundar al instituției de credit, cât și de auditul intern. Monitorizarea eficacității sistemului de control intern trebuie să facă parte din activitățile zilnice ale instituțiilor de credit și trebuie să includă și evaluări separate ale sistemului de control intern în general.

Deficiențele identificate în legătură cu sistemul de control intern trebuie să fie raportate imediat conducătorilor structurilor și ai sediilor secundare competenți care trebuie să ia măsuri pentru remedierea cu promptitudine a acestora. Deficiențele majore ale sistemului de control intern trebuie să fie raportate organelor cu funcție de conducere și organelor cu funcție de supraveghere ale instituțiilor de credit.

Organele cu funcție de conducere au responsabilitatea de a stabili un sistem de detectare a deficiențelor sistemului de control intern și de a întreprinde măsuri pentru soluționarea respectivelor deficiențe.

11.2. 2 Funcția de control al riscurilor

Funcția de control al riscurilor din cadrul instituțiilor de credit trebuie să ia în considerare toate riscurile pe care instituția de credit le identifică prin intermediul procesului propriu de evaluare a riscurilor. În cadrul instituțiilor de credit cu o activitate complexă și sofisticată, funcția de control al riscurilor trebuie să monitorizeze fiecare risc semnificativ la care acestea sunt expuse.

Organele cu funcție de conducere ale unei instituții de credit trebuie să evalueze în mod continuu riscurile care afectează atingerea obiectivelor instituției de credit și să ia măsuri cu privire la orice modificare a condițiilor în care aceasta își desfășoară activitatea.

Persoanele desemnate să exercite funcția de control al riscurilor trebuie să raporteze structurii de conducere a instituției de credit, precum și oricăror persoane relevante din cadrul instituției de credit.

11.2.3 Funcția de conformitate

Instituțiile de credit trebuie să dispună de o funcție de conformitate care are rolul de a asista organele cu funcție de conducere în identificarea, evaluarea, monitorizarea și raportarea riscului de conformitate asociat activităților desfășurate de acestea.

Funcția de conformitate a unei instituții de credit trebuie să asiste organele cu funcție de conducere ale instituției de credit în special prin oferirea de consultanță referitoare la conformitatea activității desfășurate cu prevederile cadrului legislativ sau de reglementare, ale normelor și standardelor proprii, precum și ale codurilor de conduită stabilite de piețe sau industrie și prin furnizarea de informații legate de evoluțiile în acest domeniu.

Funcția de conformitate a unei instituții de credit poate să evalueze posibilul impact al oricăror schimbări ale elementelor prezentate anterior asupra activităților instituției de credit.

Organele cu funcție de supraveghere ale instituției de credit au responsabilitatea de a supraveghea administrarea riscului de conformitate și trebuie să analizeze, cel puțin o dată pe an, politica de conformitate și implementarea acesteia.

Politica de conformitate a unei instituții de credit trebuie să conțină principiile de bază care trebuie urmate de către întreg personalul, inclusiv de către organele cu funcție de conducere, și să explice principalele procese prin intermediul cărora riscurile de conformitate urmează să fie identificate și administrate de la toate nivelurile instituției de credit.

Funcția de conformitate a unei instituții de credit este independentă dacă sunt îndeplinite cel puțin următoarele condiții:

a) funcția de conformitate are un statut oficial în cadrul instituției de credit;

b) există un coordonator al funcției de conformitate responsabil cu administrarea riscului de conformitate în cadrul instituției de credit;

c) personalul funcției de conformitate și în special coordonatorul acestei funcții nu trebuie să se afle în vreun conflict de interese din perspectiva responsabilităților referitoare la conformitate și altor responsabilități pe care le pot avea;

d) personalul funcției de conformitate trebuie să aibă acces la informațiile și persoanele necesare pentru a-și îndeplini responsabilitățile.

11.2.4 Funcția de audit intern

Instituțiile de credit trebuie să dispună de o funcție de audit intern independentă, permanentă și eficace care are drept obiective:

a) asigurarea că politicile și procedurile instituțiilor de credit sunt respectate în cadrul tuturor activităților și structurilor;

b) revizuirea politicilor, procedurilor și mecanismelor de control astfel încât acestea să rămână suficiente și adecvate activității desfășurate.

Organele cu funcție de conducere ale instituțiilor de credit sunt responsabile pentru asigurarea unei activități de audit intern adecvate, corespunzătoare dimensiunii și naturii operațiunilor lor și trebuie să constituie un comitet care să le asiste în realizarea atribuțiilor lor pe linia auditului intern.

Comitetul de audit este responsabil de:

a) supravegherea auditorilor interni și auditorilor financiari;

b) aprobarea, sau propunerea de aprobare adresată organelor cu funcție de supraveghere, remunerarea și revocarea auditorului financiar;

c) revizuirea și aprobarea sferei de cuprindere a auditului și frecvenței angajamentelor de audit;

d) primirea rapoartelor de audit;

e) asigurarea că organele cu funcție de conducere iau măsurile de remediere necesare pentru a soluționa deficiențele identificate în activitatea de control și de conformitate, precum și a altor probleme identificate de auditori.

Comitetul de audit include, în majoritate, membri ai organelor cu funcție de supraveghere care nu îndeplinesc și funcții de conducere.

Funcția de audit intern trebuie să permită structurii de conducere a instituției de credit să se asigure asupra calității controalelor interne, atât din punct de vedere al eficacității, cât și al eficienței acestora. De asemenea, trebuie să dispună de o metodologie prin care să identifice toate riscurile semnificative cu care se confruntă o instituție de credit.

11.3 Adecvarea capitalului la riscuri

Procesul intern de ***evaluare a adecvării capitalului la riscuri*** al unei instituții de credit reprezintă o ***componentă a procesului de conducere al instituției de credit și a culturii decizionale*** a acesteia și asigură structurii de conducere posibilitatea să evalueze, în mod continuu, profilul de risc al instituției de credit.

Procesul intern de evaluare a adecvării capitalului la riscuri trebuie să acopere:

a) riscurile pentru care există cerințe de capital reglementate de Banca Națională a Romaniei;

b) riscurile pentru care nu există cerințe de capital reglementate, respectiv:

- riscuri rezultate din aplicarea unor abordări mai puțin sofisticate (subestimarea riscului de credit în contextul utilizării abordării standard; subestimarea riscului operațional în contextul utilizării abordării de bază sau abordării standard);
- subestimarea pentru pierderea în caz de nerambursare în condiții de criză;
- riscul rezidual aferent tehnicilor de diminuare a riscului de credit;
- riscul din securitizare;

c) riscuri precum: riscul de rată a dobânzii din activități în afara portofoliului de tranzacționare, riscul de concentrare, riscul de lichiditate, riscul de decontare, riscul reputațional și cel strategic. Pentru riscurile din această categorie instituțiile de credit pot utiliza metode calitative de evaluare și diminuare;

d) riscuri externe instituției de credit, respectiv riscuri aferente mediului de reglementare, economic sau de desfășurare a activității instituției de credit.

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

Instituțiile de credit sunt responsabile de procesul intern de evaluare a adecvării capitalului la riscuri, precum și pentru stabilirea unor cerințe de capital intern care să fie conforme cu profilul lor de risc și cu mediul în care acestea își desfășoară activitatea.

Procesul intern de evaluare a adecvării capitalului la riscuri trebuie să fie adaptat necesităților instituțiilor de credit și trebuie să utilizeze datele de intrare și definițiile pe care instituțiile de credit le folosesc pentru scopuri interne. Procesul intern de evaluare a adecvării capitalului la riscuri al instituției de credit trebuie să fie revizuit ori de câte ori se consideră necesar, dar cel puțin anual, astfel încât riscurile să fie acoperite în mod adecvat, iar acoperirea cu capital să reflecte profilul de risc actual al instituției de credit.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de politici și procese de administrare a riscurilor pentru a identifica, evalua, monitoriza și controla sau diminua riscurile semnificative care ar putea să afecteze în mod negativ atingerea obiectivelor instituției de credit.

Politicile instituțiilor de credit trebuie să corespundă strategiilor generale, să fie corelate cu nivelul fondurilor proprii ale instituțiilor de credit și cu experiența acestora în administrarea riscurilor, precum și cu disponibilitatea de expunere la risc stabilită de structura de conducere.

Funcția de administrare a riscurilor trebuie organizată la nivel centralizat în cadrul unei instituții de credit. În cazul instituțiilor de credit cu o activitate complexă și sofisticată, se poate lua în considerare stabilirea de funcții de administrare a riscurilor pentru fiecare linie de activitate semnificativă.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de funcții de evaluare, monitorizare și control sau diminuare a riscurilor cu atribuții clar delimitate de funcțiile de asumare a riscului și care raportează direct structurii de conducere.

De asemenea, trebuie să efectueze simulări de criză riguroase care să identifice posibile evenimente sau modificări ale condițiilor de piață care ar putea avea un impact nefavorabil asupra instituțiilor de credit.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de politici și procese corespunzătoare pentru evaluarea riscurilor semnificative, altele decât riscul de credit, riscul de piață, riscul de lichiditate, riscul de rată a dobânzii din activități în afara portofoliului de tranzacționare și riscul operațional, cum ar fi riscul strategic și cel reputațional.

BCU "ASE" BIBLIOTECA UNIVERSITARĂ

FONDURILE PROPRII ALE INSTITUȚIILOR DE CREDIT. SOLVABILITATEA ȘI LICHIDITATEA

12.1 Fondurile proprii

Fondurile proprii ale instituțiilor de credit sunt formate din fonduri proprii de nivel 1 și fonduri proprii de nivel 2. Elementele componente ale fondurilor proprii trebuie să poată fi utilizate în orice moment și cu prioritate pentru a absorbi pierderile, să nu implice costuri fixe pentru instituția de credit și să fie efectiv puse la dispoziția acesteia, respectiv să fie integral plătite.

***Fondurile proprii de nivel 1** (capital propriu sau capital de rangul I)* reprezintă o componentă a fondurilor proprii și cuprind:

a) capitalul social subscris și vărsat, cu excepția acțiunilor preferențiale cumulative sau, după caz, capitalul de dotare pus la dispoziția sucursalei din România de către instituția de credit din statul terț;

b) primele de capital, integral încasate, aferente capitalului social;

c) rezervele legale, statutare și alte rezerve, precum și rezultatul reportat pozitiv al exercițiilor financiare anterioare, rămas după distribuirea profitului;

d) profitul net al ultimului exercițiu financiar, reportat până la repartizarea sa conform destinațiilor stabilite de adunarea generală a acționarilor, în limita sumei ce se intenționează a se repartiza.

Pentru determinarea nivelului fondurilor proprii de nivel 1 se vor deduce următoarele elemente:

a) valoarea de înregistrare în contabilitate (cost de achiziție) a acțiunilor proprii deținute de instituția de credit;

b) rezultatul reportat, reprezentând pierdere;

c) pierderea perioadei curente înregistrată până la data determinării fondurilor proprii;

f) valoarea de înregistrare în contabilitate a imobilizărilor necorporale.

Capitalul inițial al instituțiilor de credit este reprezentat de capitalul social subscris și vărsat și rezervele legale, statutare și alte rezerve.

BCU ASE CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Băncile persoane juridice române trebuie să dispună la momentul autorizării de un nivel al capitalului inițial de ***minimum 37 milioane lei,*** (***echivalent 5 milioane euro***).

Băncile de credit ipotecar trebuie să dispună la momentul autorizării de un nivel al ***capitalului inițial de minimum 25 milioane lei.***

Băncile de economisire și creditare în domeniul locativ trebuie să dispună la momentul autorizării de un nivel al capitalului inițial de minimum 25 milioane lei.

Instituțiile emitente de monedă electronică trebuie să dispună la momentul autorizării de un nivel al ***capitalului inițial de minimum 12 milioane lei.***

Nivelul minim al capitalului inițial și, respectiv, cel al fondurilor proprii ale unei ***case centrale*** se stabilește la echivalentul în lei a ***5 milioane euro.***

Limita minimă a fondurilor proprii ale unei ***cooperative de credit*** se stabilește la 300.000 lei.

Nivelul minim al capitalului agregat și, respectiv, cel al fondurilor proprii ale unei rețele cooperatiste se stabilește la echivalentul în lei a 10 milioane euro. Capitalul agregat al unei rețele este reprezentat de fondurile proprii de nivel 1.

Fondurile proprii de nivel 2 *(capital suplimentar sau capital de rangul II)* se compun din:

a) fonduri proprii de nivel 2 de bază;

b) fonduri proprii de nivel 2 suplimentar.

Fondurile proprii de nivel 2 de bază se compun din:

a) rezervele din reevaluarea imobilizărilor corporale, ajustate cu obligațiile fiscale aferente, previzibile la data calculării fondurilor proprii;

b) titlurile pe durată nedeterminată și alte instrumente de aceeași natură;

c) alte elemente.

Fondurile proprii de nivel 2 suplimentar se compun din acțiunile preferențiale cumulative pe durată determinată și capitalul sub formă de împrumut subordonat.

Sumele aferente elementelor incluse în fondurile proprii trebuie să fie la dispoziția instituției de credit pentru a fi utilizate imediat și nerestricționat, în vederea acoperirii riscurilor sau pierderilor de îndată ce acestea apar.

La momentul calculării acestea trebuie să fie nete de orice obligație fiscală, previzibilă în momentul respectiv, sau să fie ajustate corespunzător în

măsura în care cheltuielile cu impozitul reduc nivelul până la care elementele respective pot fi utilizate pentru acoperirea riscurilor sau a pierderilor.

Pentru calculul fondurilor proprii, elementele componente ale fondurilor proprii de nivel 2 sunt supuse următoarelor limite:

a) totalul fondurilor proprii de nivel 2 nu poate depăşi 100% din fondurile proprii de nivel 1;

b) totalul valorii acţiunilor preferenţiale cumulative pe durată determinată şi al capitalului sub formă de împrumut subordonat ce poate fi luat în considerare la calculul fondurilor proprii nu poate depăşi 50% din valoarea fondurilor proprii de nivel 1.

Instituţiiile de credit raportează lunar nivelul şi componenţa fondurilor proprii la nivel individual pe baza datelor înscrise în evidenţa contabilă şi a datelor calculate extracontabil.

Pentru toţi indicatorii de prudenţă bancară a căror determinare se face în funcţie de fondurile proprii, instituţiile de credit sunt obligate să utilizeze nivelul fondurilor proprii calculat pentru perioada de raportare a respectivilor indicatori, sau pentru perioada de raportare imediat anterioară perioadei de raportare a respectivilor indicatori (în cazul unor perioade de raportare diferite)

Expunerea, în general, reprezintă orice angajament asumat de o instituţie de credit evidenţiat în bilanţul contabil, sau în afara bilanţului incluzând, fără a se limita la acestea: credite, efecte de comerţ scontate şi avalizate, investiţii în acţiuni şi alte valori mobiliare, garanţii emise şi acreditive deschise sau confirmate.

Expunerea unei instituţii de credit faţă de un client sau faţă de un grup de clienţi aflaţi în legătură este considerată ca fiind ***expunere mare*** dacă valoarea sa este egală sau depăşeşte 10% din fondurile proprii ale instituţiei de credit.

Orice operaţiune care conduce la înregistrarea unei expuneri mari sau la majorarea acesteia, va fi efectuată numai cu aprobarea prealabilă a consiliului de administraţie sau a directorilor instituţiei de credit. O asemenea operaţiune va putea fi efectuată numai în condiţiile în care decizia este aprobată în unanimitate de către toţi directorii instituţiei de credit, stabiliţi prin actul constitutiv şi/sau prin hotărârea organelor statutare ale acesteia.

Consiliul de administraţie al instituţiei de credit va analiza lunar operaţiunile aprobate de directori pentru a se asigura că respectivele operaţiuni sunt în conformitate cu strategia, politicile şi limitele referitoare la riscul de

credit. Instituțiile de credit raportează Băncii Naționale a României orice expunere mare, cel puțin trimestrial.

O instituție de credit nu poate înregistra față de un client sau față de un grup de clienți aflați în legătură expuneri a căror valoare totală depășește 25% din fondurile sale proprii. În cazul în care clientul sau grupul de clienți aflați în legătură este societatea - mamă sau filiala instituției de credit și/sau una sau mai multe filiale ale acelei societăți-mamă, procentul menționat anterior va fi redus la 20%.

Valoarea cumulată a expunerilor mari ale unei instituții de credit nu poate depăși 800% din fondurile sale proprii.

12.2 Solvabilitatea

Reglementarea și, implicit, supravegherea prudențială bancară au ca punct central adecvarea capitalului instituției de credit la riscurile care afectează activitatea acesteia, acest obiectiv fiind fundamental pentru siguranța băncii.

Indicatorul de solvabilitate

Indicatorul de solvabilitate exprimă fondurile proprii ca proporție din totalul activelor și elementelor din afara bilanțului, nete de provizioane, ajustate în funcție de risc. El se poate calcula pe bază individuală sau pe bază consolidată în cazul instituțiilor de credit care sunt societăți-mamă.

$$\text{Indicator de solvabilitate} = \frac{\text{fonduri proprii}}{\text{total active si elemente in afara bilantului ajustate in functie de risc}} \geq 12$$

Instituțiile de credit sunt obligate să mențină în permanență indicatorul de solvabilitate la un nivel de cel puțin 12%. În cazul în care indicatorul scade sub nivelul de 12%, instituțiile de credit în cauză vor lua măsurile adecvate în vederea restabilirii, cât mai repede cu putință, a nivelului minim al acestui indicator.

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Ajustarea în funcţie de risc a elementelor de activ şi a celor în afara bilanţului

Elementelor de activ li se atribuie grade de risc de credit exprimate prin ponderi procentuale. Valoarea din bilanţ a fiecărui activ va fi înmulţită cu ponderea adecvată pentru a se obţine o valoare ajustată în funcţie de risc.

Ponderile de risc care se aplică diferitelor ***categorii de active*** sunt:

a) Pondere zero

1. numerar şi elemente echivalente;
2. elemente de activ constituind creanţe asupra administraţiilor centrale şi băncilor centrale din zona A2;
3. elemente de activ constituind creanţe asupra Comunităţilor Europene;
4. elemente de activ constituind creanţe garantate în mod direct, expres, irevocabil şi necondiţionat de către administraţiile centrale şi băncile centrale din zona A sau de Comunităţile Europene;
5. elemente de activ constituind creanţe asupra administraţiilor centrale şi băncilor centrale din zona B3, exprimate şi finanţate în moneda naţională a împrumutatului;
6. elemente de activ constituind creanţe garantate în mod direct, expres, irevocabil şi necondiţionat de către administraţiile centrale şi băncile centrale din zona B, exprimate şi finanţate în moneda naţională comună garantului şi împrumutatului;
7. elemente de activ garantate, în mod adecvat în opinia Băncii Naţionale a României, printr-un colateral sub formă de titluri emise de administraţiile centrale sau de băncile centrale din zona A ori de titluri emise de Comunităţile Europene sau de depozite în numerar plasate la instituţia împrumutătoare sau de certificate de depozit ori de instrumente similare emise de către instituţia împrumutătoare şi încredinţate acesteia;
8. elemente de activ deduse din fondurile proprii.

b) Pondere 20%

1. elemente de activ constituind creanţe asupra Băncii Europene pentru Investiţii (BEI);
2. elemente de activ constituind creanţe asupra băncilor de dezvoltare multilaterală;

---

2 toate statele membre ale Organizaţiei de Cooperare şi Dezvoltare Economică (O.C.D.E.), precum şi acele ţări care au încheiat acorduri speciale de împrumut cu Fondul Monetar Internaţional (F.M.I.) în cadrul acordurilor generale de împrumut ale F.M.I., precum şi România. Totuşi, orice ţară care îşi reeşalonează datoria publică externă este exclusă din zona A pe o perioadă de 5 ani.

3 toate ţările care nu sunt incluse în zona A

3. elemente de activ constituind creanțe garantate în mod direct, expres, irevocabil și necondiționat de către BEI;

4. elemente de activ constituind creanțe garantate în mod direct, expres, irevocabil și necondiționat de către băncile de dezvoltare multilaterală;

5. elemente de activ constituind creanțe asupra administrațiilor regionale sau locale din zona A;

6. elemente de activ constituind creanțe garantate în mod direct, expres, irevocabil și necondiționat de către administrațiile regionale sau locale din zona A;

7. elemente de activ constituind creanțe asupra instituțiilor de credit din zona A, dar care nu constituie fonduri proprii ale acestor instituții;

8. elemente de activ constituind creanțe cu scadență reziduală mai mică ori egală cu un an, asupra instituțiilor de credit din zona B, dar care nu constituie fonduri proprii ale acestor instituții;

9. elemente de activ garantate în mod direct, expres, irevocabil și necondiționat de către instituțiile de credit din zona A;

10. elemente de activ constituind creanțe cu scadență reziduală mai mică sau egală cu un an și care sunt garantate în mod direct, expres, irevocabil și necondiționat de către instituții de credit din zona B;

11. elemente de activ garantate, în mod adecvat în opinia Băncii Naționale a României, cu colateral sub formă de titluri emise de BEI sau de băncile de dezvoltare multilaterală;

12. elemente reprezentând numerar în curs de încasare.

c) Pondere 50%

1. împrumuturi integral garantate, în mod adecvat în opinia Băncii Naționale a României, cu ipoteci în favoarea instituției de credit, de ranguri superioare ipotecilor instituite în favoarea altor creditori asupra unei proprietăți rezidențiale care este sau va fi ocupată ori dată cu chirie de împrumutat. Valoarea proprietății va fi calculată pe baza unor criterii de evaluare riguros definite prin dispoziții legislative, reglementări sau prin prevederi administrative, care, în opinia Băncii Naționale a României, sunt considerate adecvate. Evaluarea va fi efectuată cel puțin o dată pe an.

2. cheltuieli înregistrate în avans și venituri angajate, care nu au fost deduse din fondurile proprii: aceste active sunt supuse ponderării care corespunde contrapartidei în cazul în care instituția de credit este în măsură să o determine în conformitate cu reglementările contabile armonizate cu Directiva nr. 86/635/CEE și cu Standardele Internaționale de Contabilitate aplicabile

instituţiilor de credit; dacă nu se poate determina contrapartida, se aplică o ponderе fixă de 50%.

d) Ponderе 100%

1. elemente de activ constituind creanţe asupra administraţiilor centrale şi băncilor centrale din zona B, cu excepţia cazului în care sunt exprimate şi finanţate în moneda naţională a împrumutatului;

2. elemente de activ constituind creanţe asupra administraţiilor regionale sau locale din zona B;

3. elemente de activ constituind creanţe cu scadenţă reziduală mai mare de un an, asupra instituţiilor de credit din zona B;

4. elemente de activ constituind creanţe asupra sectoarelor nebancare din zona A şi din zona B;

5. imobilizări corporale, în sensul reglementărilor contabile armonizate cu Directiva nr. 86/635/CEE şi cu Standardele Internaţionale de Contabilitate aplicabile instituţiilor de credit;

6. portofolii de acţiuni, participaţii şi alte elemente componente ale fondurilor proprii ale altor instituţii de credit, care nu sunt deduse din fondurile proprii ale instituţiilor creditoare;

7. toate celelalte active, cu excepţia celor care sunt deduse din fondurile proprii.

Elementele în afara bilanţului se ponderează astfel

a) Elementele care prezintă ***risc maxim*** vor fi luate în calcul la ***valoarea lor totală.*** In categoria risc maxim se încadrează:

- garanţii având caracter de substitut de credit;
- acceptări;
- andosări de efecte care nu poartă numele altei instituţii de credit;
- tranzacţii cu recurs;
- scrisori de credit standby irevocabile având caracter de substitut de credit;
- angajamente ferme de cumpărare la termen;
- depozite forward forward;
- partea neplătită a acţiunilor şi titlurilor parţial plătite;
- facilităţi de credit neutilizate (angajamente de creditare, de achiziţionare de titluri sau angajamente de furnizare de facilităţi de garantare ori acceptare) cu caracter irevocabil (indiferent de scadenţă) şi a căror utilizare este certă;
- alte elemente purtătoare de risc maxim.

b) Elementele care prezintă un ***risc mediu***, într-un procent de 50% din valoarea lor totală. În această categorie se încadrează următoarele elemente:

- credite documentare emise şi confirmate;
- garanţii cunoscute pe plan internaţional sub denumirea de waranties, indemnities (inclusiv tender bonds, performance bonds, customs bonds şi tax bonds) şi alte garanţii care nu au caracter de substitut de credit;
- acorduri de vânzare de active cu opţiune de răscumpărare;
- scrisori de credit standby irevocabile care nu au caracter de substitut de credit;
- facilităţi de credit neutilizate (angajamente de creditare, de achiziţionare de titluri sau angajamente de furnizare de facilităţi de garantare ori acceptare) cu caracter irevocabil, a căror scadenţă iniţială este mai mare de un an şi a căror utilizare nu este certă;
- facilităţi de emisiune de efecte (Note Issuance Facilities - NIF) şi facilităţi reînnoibile de preluare fermă (Revolving Underwriting Facilities - RUF);
- alte elemente purtătoare de risc mediu.

c) Cele care prezintă un ***risc moderat***, într-un procent de 20%. Elementele încadrate în această categorie sunt:
- credite documentare în care bunurile supuse livrării reprezintă colateral şi alte tranzacţii care se lichidează de la sine;
- alte elemente purtătoare de risc moderat.

d) Valoarea elementelor care prezintă un ***risc scăzut*** va fi considerată zero. Din această grupă fac parte:
- facilităţi de credit neutilizate (angajamente de creditare, de achiziţionare de titluri sau angajamente de furnizare de facilităţi de garantare ori acceptare) cu caracter irevocabil, a căror scadenţă iniţială este mai mică sau egală cu un an şi a căror utilizare nu este certă;
- facilităţi de credit neutilizate (angajamente de creditare, de achiziţionare de titluri sau angajamente de furnizare de facilităţi de garantare sau acceptare) care pot fi anulate necondiţionat în orice moment fără notificare şi care sunt acordate de către instituţia de credit în mod justificat, în opinia Băncii Naţionale a României;
- alte elemente cu ***risc scăzut***.

A doua etapă constă în înmulţirea valorilor elementelor din afara bilanţului, ajustate în modul descris mai sus, cu ponderile aferente contrapartidelor relevante, în conformitate cu tratamentul prevăzut pentru elementele de activ. În cazul acordurilor de vânzare şi răscumpărare de active (repo) şi al angajamentelor ferme de cumpărare la termen, ponderile vor fi cele ataşate activelor în cauză şi nu contrapartidelor din tranzacţii. Partea

capitalului subscris şi nevărsat la Fondul European de Investiţii va fi ponderată cu 20%.

În cazul în care elementele de activ şi elementele din afara bilanţului beneficiază de o pondere mai mică datorită existenţei garanţiilor directe, exprese, irevocabile şi necondiţionate sau colateralului acceptabil în opinia Băncii Naţionale a României, ponderea mai mică va fi aplicată doar părţii care este garantată sau care este acoperită integral de colateral.

Un singur debitor reprezintă orice persoană sau grup de persoane fizice şi/sau juridice faţă de care instituţia de credit are o expunere şi care constituie, dacă nu se dovedeşte altfel, un singur risc, deoarece una dintre ele deţine, direct sau indirect, controlul asupra celeilalte ori celorlalte, sau între care nu există o relaţie de control în sensul exprimat anterior, dar care trebuie să fie considerate ca reprezentând un singur risc, deoarece între ele există asemenea legături încât, dacă una dintre ele s-ar confrunta cu probleme financiare, există o probabilitate considerabilă ca cealaltă sau toate celelalte să se confrunte cu dificultăţi de rambursare.

Prin ***grup înţelegem*** mai multe entităţi (membri persoane fizice ori juridice) reunite după un anumit criteriu.

CASETA 1
Tipuri de elemente din afara bilanţului

1. Contracte pe rata dobânzii:
a) contracte swap într-o singură deviză pe rata dobânzii (single-currency interest rate swaps);
b) contracte swap de bază (basis-swaps);
c) forward rate agreements (FRA);
d) contracte futures pe rata dobânzii (interest-rate futures);
e) contracte options pe rata dobânzii, cumpărate (interestrate options purchased);
f) alte contracte de natură similară.
2. Contracte pe cursul de schimb şi contracte pe aur:
a) contracte swap în devize diferite pe rata dobânzii (cross-currency interest rate swaps);
b) contracte forward pe cursul de schimb (forward foreign-exchange contracts);
c) contracte futures pe devize (currency futures);
d) contracte options pe devize, cumpărate (currency options purchased);
e) alte contracte de natură similară;
f) contracte pe aur de natură similară celor de la lit. a)-e).
3. Contracte swap, FRA, forward, futures sau options privind alte elemente de referinţă sau indici, referitoare la:
a) acţiuni;
b) metale preţioase, cu excepţia aurului;
c) mărfuri, altele decât metalele preţioase;
d) alte contracte de natură similară.

CASETA 2
Glosar de termeni

I. Garanții și obligații contingente similare

Acestea sunt cele mai tradiționale expuneri extrabilanțiere, prin care o instituție de credit a subscris obligațiile unei terțe părți asumându-și riscul. Neonorarea obligațiilor de plată de către contrapartida în numele căreia a fost scrisă garanția poate declanșa o pierdere imediată sau, mai uzual, va rezulta în achiziția unei creanțe substandard, respectiv care este foarte probabil să genereze pierderi. Multe dintre aceste operațiuni sunt substitute directe de credit.

1. Garanție: o operațiune a unei instituții de credit de a-și asuma obligațiile curente ale unei terțe părți și de a duce la îndeplinire aceste obligații în cazul în care partea terță nu reușește respectarea obligațiilor sale.

2. Acceptări: o obligație a unei instituții de credit de a plăti la scadență valoarea nominală a unei cambii, în mod normal, când aceasta acoperă vânzarea unor bunuri.

3. Tranzacții cu recurs: un aranjament prin care o instituție de credit vinde un credit sau un alt activ din portofoliul său către o terță parte, dar reține o obligație prin care își asumă riscul de credit în cazul în care împrumutatul nu își respectă obligațiile de plată ori în cazul în care valoarea activului se deteriorează. Tipic, aceste aranjamente implică vânzarea activului aflat în prealabil în proprietatea instituției de credit ("activ vândut cu recurs"). Ele pot, de asemenea, să ia forma contractelor options de vânzare, unde deținătorul activului este îndreptățit să retrocedeze instituției de credit activul, dacă, de exemplu, calitatea de credit a acestuia se deteriorează.

4. Scrisori de credit stand-by: o obligație a instituției de credit față de un beneficiar determinat de a executa sau de a oferi o compensație rezultată din prevederile contractelor suport la care acestea se referă, dacă clientul instituției de credit nu este capabil să le îndeplinească. Contractele suport pot implica operațiuni financiare sau nefinanciare, ca de exemplu: plata instrumentului de debit al clientului, livrarea mărfii sau finalizarea unui contract de construcție. Aria obligațiilor incluse în această sferă poate fi foarte largă, de la o garanție convențională până la angajamentul de a prelua un instrument de debit. Dacă clientul nu îndeplinește obligațiile, instituția de credit poate avea un drept preferențial asupra activelor lui.

5. Scrisori de credit documentar: o scrisoare de credit care garantează plata de către emitent sau instituția de credit inițiatoare în favoarea unui exportator în schimbul prezentării documentelor de transport și a altor documente. În cazul emiterii acesteia de către instituția de credit a importatorului, aceasta poate fi "confirmată" de către instituția de credit a exportatorului. Confirmarea oferă o garantare adițională de plată. În Statele Unite ale Americii aceste instrumente sunt cunoscute mai ales sub numele de "scrisori de credit comerciale".

6. Warranties și indemnities: o contragaranție oferită de o instituție de credit prin care clientul va plăti o sumă compensatorie dacă bunurile livrate sau serviciile (inclusiv contracte financiare) prestate unei terțe părți nu îndeplinesc condițiile specifice din contract (de exemplu performance bonds). De asemenea, acestea includ orice garanție generală că un client va plăti unei terțe părți în anumite situații, de exemplu custom bonds și tax bonds.

7. Andosări: o garanție (sau warrant) de a plăti, la scadență, valoarea nominală a unei cambii (de exemplu prin andosare în aval). Unele tipuri de andosări folosite în unele țări sunt de fapt acceptări. Totuși, a devenit normal în multe țări ca, atunci când o cambie este scontată în piață, vânzătorul să adauge andosarea lui. În cazul falimentului celorlalte părți (trăgătorul, trasul și andosanții anteriori, dacă au existat), andosantului, în calitatea lui de fost deținător al cambiei, i se poate cere să execute plata cambiei.

II. Angajamente

În acest caz o instituție de credit se angajează la o tranzacție viitoare care în mod normal va duce la achiziționarea de către instituția de credit a unei expuneri de credit (fie un activ sau posibil o garanție) la o dată viitoare. În anumite cazuri angajamentul este obligatoriu pentru ambele părți și poate exista o dată predeterminată la care acesta trebuie exercitat. În alte cazuri angajamentul este obligatoriu doar pentru instituția de credit, iar contrapartida poate să aleagă dacă sau când să ceară instituției de credit să își ducă la îndeplinire angajamentul. În cazul acestor angajamente instituția de credit va fi solicitată să avanseze fonduri sau să ofere o garanție în situațiile în care alte părți au refuzat să o facă (de exemplu, RUF-uri). În cele din urmă, există și angajamente mai puțin obligatorii atunci când o instituție de credit a deschis o linie de credit sau o facilitate de overdraft, dar are dreptul să retragă această facilitate în anumite cazuri (în special în cazul în care bonitatea potențialului client s-a deteriorat).

Totuși, delimitarea dintre diferitele tipuri de angajamente, în special cele care sunt în practică irevocabile și cele care pot fi revocate de către instituția de credit, poate fi neclară.

a) Angajamente irevocabile

1. ***Acorduri de vânzare și răscumpărare de active (repo)***: un aranjament prin care o instituție de credit vinde unei terțe părți un împrumut, titlu sau activ fix cu angajamentul de a răscumpăra activul după o anumită perioadă de timp sau ca urmare a producerii unui eveniment.

*2. **Angajamente ferme de cumpărare la termen***: un angajament de a cumpăra un împrumut, titlu sau activ fix la o dată viitoare specificată, de regulă în condiții prestabilite.

*3. **Depozite forward forward***: un acord între două părți, prin care una va plăti și cealaltă va primi o rată de dobândă convenită, aferentă unui depozit care va fi plasat în viitor de către una dintre părți la cealaltă la o anumită dată predeterminată. Asemenea depozite se deosebesc de FRA-uri prin faptul că, în cazul depozitelor forward forward, depozitele sunt efectiv plasate.

*4. **Acțiuni și titluri parțial plătite***: în situația în care numai o parte din prețul de emisiune sau valoarea nominală a unui titlu cumpărat a fost subscrisă, iar emitentul poate solicita plata părții rămase (sau a unei rate ulterioare), fie la o dată prestabilită la momentul emisiunii, fie la o dată nespecificată din viitor.

*5. **Facilități stand-by***: un angajament irevocabil de creditare la solicitarea împrumutatului, în conformitate cu facilitatea acordată. În această categorie se includ facilități bancare stand-by (bank stand-by facilities) și, în Statele Unite ale Americii, linii de credit reînnoibile irevocabile (irrevocable revolving lines of credit).

*6. **Facilități de emisiune de efecte*** (Note Issuance Facilities - ***NIF***) și facilități reînnoibile de preluare fermă (Revolving Underwriting Facilities - ***RUF***): un aranjament prin care un împrumutat poate atrage fonduri până la o limită prescrisă de-a lungul unei perioade prin emisiuni repetate pe piață, de exemplu bilete la ordin cu scadență la 3 sau 6 luni. Dacă, la orice moment dat, instrumentele de debit nu pot fi plasate pe piață la un preț minim, un grup care subscrie se obligă să le cumpere la un preț prestabilit. Riscul posibil pentru instituții de credit rezultă din rolul pe care și-l asumă prin subscrierea unei asemenea emisiuni. Există multe variante de RUF-uri incluzând RUF-uri transferabile (Transferable Revolving Underwriting Facilities - TRUFs) și facilități cu componente multiple (Multiple Component Facilities) prin care împrumutatul poate atrage fonduri într-o varietate de moduri (inclusiv Euro-notes, avansuri și acceptări bancare pe termen scurt). O facilitate de certificate de depozit Roly-Poly (Roly-Poly CD facility) implică emiterea de certificate de depozit pe o bază similară NIF-urilor.

b) Angajamente revocabile

*1. **Linii de credit revocabile (Credit Lines):*** o facilitate de linie de credit pentru care instituția de credit nu s-a angajat ferm, deschisă de către aceasta în favoarea unei alte instituții de credit sau unui client.

*2. **Facilități de overdraft neutilizate revocabile (Undrawn Overdraft Facilities)***: facilități revizuibile de acordare de împrumuturi, instituția de credit având posibilitatea de a retrage angajamentul.

III. Tranzacţii pe curs de schimb, rată a dobânzii şi indici bursieri

Acestea sunt reprezentate, în principal, de contracte ce au la bază rata dobânzii, cursul de schimb sau indicii bursieri, în cele mai multe cazuri purtătoare de obligaţii pentru ambele părţi, iar în unele cazuri exercitabile numai la iniţiativa unei părţi (de exemplu contracte options). Cu excepţia swap-urilor pe devize, în general, nu sunt implicate transferuri ale principalului. În cazul în care tranzacţia este neacoperită (respectiv, este destinată în mod deliberat pentru a deschide o expunere) sau acoperită (pentru a neutraliza o poziţie), instituţia de credit este vulnerabilă faţă de bonitatea contrapartidei (abilitatea de a-şi îndeplini obligaţiile contractuale) şi va fi expusă faţă de o expunere neaşteptată şi neintenţionată în cazul în care contrapartida nu îşi îndeplineşte obligaţiile. Această expunere poate fi măsurată teoretic în termeni ai costului de înlocuire a fluxurilor de numerar nerealizate ca urmare a neîndeplinirii obligaţiilor contractuale de către contrapartidă.

1. Tranzacţii forward pe curs de schimb (Forward foreign exchange transactions): un contract prin care urmează să se plătească şi să se primească sume specificate dintr-o deviză în schimbul alteia, la o dată viitoare şi la o rată de schimb prestabilită. Înrăutăţirea situaţiei financiare a uneia dintre părţi înainte de scadenţă expune cealaltă parte la un risc de schimb.

2. Swap-uri de devize şi pe rata dobânzii (Currency and interest-rate swaps): într-un swap de devize două părţi convin contractual să schimbe fluxurile de numerar - de valoare prezentă netă egală - ale anumitor active sau obligaţii care sunt exprimate în monede diferite.

În swap-ul pe rata dobânzii clasic (cunoscut sub denumirea plain vanilla) două părţi convin contractual să schimbe plăţi ale dobânzii (şi uneori ale principalului) aferente aceleiaşi sume de îndatorare şi cu aceleaşi date de plată, una dintre părţi efectuând plăţi ale dobânzii la o rată fixă în schimbul plăţii dobânzii, la o rată variabilă, efectuată de cealaltă parte, şi invers.

Swap-urile de bază (Basis Swaps - swap-uri de rate variabile bazate pe diferiţi indici, de exemplu prime against LIBOR) şi swap-urile pe rata dobânzii şi în devize combinate (cross-currency interest-rate swaps, cunoscute şi sub denumirea circus swaps) sunt, de asemenea, comune şi există numeroase variaţii care conduc la tranzacţii swap de o mare complexitate, ce implică mai multe contrapartide. Instituţiile de credit acţionează în mod frecvent ca intermediari între participanţii la aceste tranzacţii şi fie garantează fiecare participant împotriva riscului de neplată al celuilalt, fie îndeplineşte rolul de contrapartidă pentru fiecare dintre participanţi. În unele cazuri instituţiile de credit pot opta să transforme structura portofoliului de devize sau rate ale dobânzii prin încheierea de tranzacţii swap fără încheierea unei alte tranzacţii de contrabalansare cu o altă parte. Riscurile apar pentru instituţiile de credit ca urmare a deschiderii de poziţii prin încheierea de astfel de tranzacţii swap şi ca urmare a posibilităţii ca neonorarea obligaţiilor de plată ale contrapartidei să conducă la apariţia de expuneri neaşteptate sau neprevăzute, din cursul de schimb sau din rata dobânzii, pe durata operaţiunii de swap.

3. Contracte futures pe devize (Currency futures): acestea sunt contracte tranzacţionate la bursă cu scopul livrării unei sume standardizate dintr-o anumită deviză la o dată viitoare prestabilită. Preţul pentru acea deviză este convenit în ziua în care contractul este cumpărat sau vândut. Ca şi în cazul contractelor forward, câştigurile sau pierderile sunt înregistrate ca rezultat al fluctuaţiilor ulterioare ale devizei. Spre deosebire de pieţele forward, contractele futures sunt tranzacţionabile reflectând standardizarea mărimii contractului, a caracteristicilor şi a datei de livrare. Bursele solicită zilnic marcarea la piaţă a câştigurilor şi pierderilor.

4. Contracte options pe devize (Currency Options): un contract options permite deţinătorului să schimbe (sau să aleagă să nu schimbe) o anumită sumă dintr-o deviză pentru o alta la o rată prestabilită, de-a lungul unei anumite perioade de timp în viitor. În cazul instituţiei care emite contractul options, riscul constă în expunerea sa faţă de fluctuaţii ale cursului de schimb între cele două devize (un risc de piaţă). Pentru o instituţie de credit care achiziţionează un contract options, riscul constă în capacitatea contrapartidei de a-şi onora obligaţia (un risc de credit). Contractele-options pot fi contractate direct între contrapartide la buna înţelegere (over the counter - OTC) sau prin burse recunoscute. Acestea din urmă au termene şi date de livrare standardizate şi sunt tranzacţionabile.

5. Contracte FRA (Forward rate agreements): un contract între două părți care este similar cu un depozit forward forward, cu excepția faptului că la scadență nici un depozit nu este plasat de una dintre părți la cealaltă, de fapt având loc doar o decontare în numerar a diferenței dintre rata dobânzii stabilită în contract și rata dobânzii curentă pe piață.

6. Contracte futures pe rata dobânzii (Interest rate futures): acestea sunt similare cu contractele futures pe devize, cu excepția faptului că aceste contracte se referă la livrarea unui număr standardizat dintr-un anumit titlu, de obicei certificate de trezorerie, obligațiuni guvernamentale și certificate de depozit bancare. Câștigurile sau pierderile sunt înregistrate ca rezultat al modificărilor succesive ale ratei dobânzii.

7. Contracte options pe rata dobânzii (Interest rate options): contracte similare cu contractele options pe devize. Cumpărătorul contractului options are dreptul (dar nu și obligația) să se fixeze la un nivel predeterminat al ratei dobânzii pe o perioadă în viitor (în mod obișnuit dobânda LIBOR sau prețul unui titlu al Trezoreriei S.U.A.). La fel ca și în cazul contractelor options pe devize, acest instrument poate fi tranzacționat fie pe o piață la buna înțelegere (OTC), fie pe o bursă (în acest ultim caz ele sunt exprimate fie ca un contract options pe un titlu sau pe un contract futures). Cumpărătorul unui contract options pe rata dobânzii este expus față de capacitatea contrapartidei de a-și îndeplini obligațiile contractuale. Emitentul contractului options pe rata dobânzii este expus la modificările ratei dobânzii. Unele contracte options pe rata dobânzii sunt vândute ca pachete de produse împreună cu alte instrumente ale pieței de capital, de exemplu FRN-uri (Floating rate notes) limitative, respectiv unde există o limită superioară absolută a ratei dobânzii plătibile la un FRN. Garanțiile pe rata dobânzii (Interest rate guaranties - IRG), cunoscute și sub denumirea de acorduri limitative pe rata dobânzii (interest rate capping agreements), sunt, de asemenea, o formă de contracte options pe rata dobânzii. În aceste acorduri, o instituție, contra unui comision, garantează rata dobânzii unui împrumut care poate fi acordat de o altă instituție. Un contract de tip "bandă" (collar) este similar cu un contract "la limită" (cap), cu deosebirea că rata dobânzii este supusă unei limite atât superioare, cât și inferioare. IRG-urile pot, de asemenea, să fie vândute independent de un împrumut suport și pot fi emise fie ca o garanție a împrumutatului, fie a împrumutătorului.

8. Contracte futures pe indici bursieri (Stock index futures): contracte similare cu cele futures pe devize și rata dobânzii, cu excepția faptului că elementul suport al contractului este un indice bursier (de exemplu S&P sau Financial Times). Câștigurile sau pierderile sunt înregistrate ca rezultat al modificărilor valorii indicelui.

9. Contracte options pe indici bursieri (Stock index options): contracte similare cu contractele options pe devize și rata dobânzii, cu diferența că contractele options pe indici bursieri sunt în general instrumente tranzacționate la bursă, chiar dacă în principiu nu există nici un motiv pentru care acestea să nu poată fi tranzacționate și pe piețe la buna înțelegere (OTC). Contractul options dă dreptul cumpărătorului să obțină un profit în numerar rezultat din evoluția unui anumit indice bursier sau să cumpere ori să vândă un contract futures pe indici bursieri (contract options pe futures - futures options).

12. 3 Lichiditatea

In general, riscul de lichiditate apare în situația în care retragerea de către o persoană a unui depozit, închiderea unui cont curent și/sau utilizarea unui angajament de finanțare primit de la bancă poate atrage din partea celorlalte persoane retragerea depozitelor, închiderea conturilor curente și/sau utilizarea angajamentelor de finanțare primite de la bancă.

12. 3. 1 Indicatorul de lichiditate

Supravegherea riscului de lichiditate se realizează, pe baza ***indicatorului de lichiditate.*** Limita minimă a indicatorului de lichiditate este 1 şi se calculează ca raport între lichiditatea efectivă şi lichiditatea necesară, pe fiecare bandă de scadenţă, conform specificaţiilor din tabelul următor.

$$\text{Indicator de lichiditate} = \frac{\text{lichiditate efectiva}}{\text{lichiditate necesara}} \geq 1$$

Lichiditatea efectivă se determină prin însumarea, pe fiecare bandă de scadenţă[4], a activelor bilanţiere şi a angajamentelor primite evidenţiate în afara bilanţului. Lichiditatea necesară se determină, de asemenea prin însumarea, pe fiecare bandă de scadenţă a obligaţiilor bilanţiere şi a angajamentelor date evidenţiate în afara bilanţului.

Indicatori	Rd.	Benzi de scadenţă				
		D≤ 1 lună	1 lună <D≤ 3 luni	3 luni <D≤ 6 luni	6 luni< D≤ 12 luni	Total
0	1	2	3	4	5	6
Total active	1					
Total angajam. în afara bilanţului primite	2					
Lichiditatea efectivă (1+2)	3					
Total obligaţii bilanţiere	4					
Total angajam. în afara bilanţului date	5					
Lichiditatea necesară (4+5)	6					
Excedent de lichiditate (3-6)	7					
Indicator de lichiditate (3/6)	8					

Băncile trebuie să stabilească strategia în domeniul administrării riscului de lichiditate, strategie care va fi aprobată de către structurile de conducere ale băncilor şi care va fi revizuită cel puţin anual sau ori de câte ori modificarea condiţiilor mediului în care acestea îşi desfăşoară activitatea o impun.

De asemenea, trebuie să dispună de planuri alternative aprobate de către structurile de conducere care să detalieze cât mai concret strategiile

4 Repartizarea pe benzile de scadenţă se face conform Normei nr. 1 din 09.04.2001, cu toate modificările ulterioare, Norma BNR nr. 3/2001, Norma BNR nr. 1/2002, Norma BNR nr. 7/2003, Norma BNR nr. 2/2008 publicată în MOF nr. 350 din 07/05/2008.

privind administrarea riscului de lichiditate în condiții de criză. Planurile alternative trebuie să stabilească responsabilitățile structurilor de conducere ale băncilor și procedurile ce trebuie să fie urmate atunci când astfel de planuri sunt activate și trebuie să identifice sursele potențiale de lichiditate pentru acoperirea deficitelor de lichiditate ce pot apărea în condiții de criză.

În vederea realizării obiectivelor stabilite prin strategiile în domeniul managementului lichidității băncile sunt obligate să dispună de proceduri de urmărire și limitare a riscului de lichiditate. Ele trebuie să desemneze un conducător care să asigure coordonarea permanentă a activității în domeniul managementului lichidității.

12.3.2 Rezervele minime obligatorii

Instituțiile de credit din România sunt obligate să mențină rezerve obligatorii, în lei și valută, în conturi deschise la Banca Națională a României, în funcție de nivelul depozitelor atrase.

Rezervele minime obligatorii sunt, deci, disponibilități bănești ale instituțiilor de credit păstrate în conturi deschise la banca centrală.

Nivelul prevăzut al rezervelor minime obligatorii se determină ca produs între baza de calcul și rata rezervelor minime obligatorii.

Baza de calcul a rezervelor minime obligatorii o constituie mijloacele bănești în monedă națională și în valută, reprezentând obligații ale băncii rezultate din acceptarea depozitelor și a altor fonduri și se determină ca medie a soldurilor zilnice ale elementelor de pasiv prezentate anterior.

Din baza de calcul *se exceptează* mijloacele bănești atrase de la Banca Națională a României și de la alte bănci care, la rândul lor, sunt obligate să constituie rezerve minime obligatorii, precum și capitalurile proprii ale băncii.

Nivelul efectiv al rezervelor îl constituie soldul mediu zilnic înregistrat de bancă în contul în care se mențin rezervele minime obligatorii în perioada de aplicare. Pentru mijloacele bănești în valută, mediile soldurilor zilnice se determină pe fiecare tip de valută în parte, după care se transformă în dolari S.U.A. sau în euro, după caz.

Perioada de aplicare reprezintă intervalul de timp în care trebuie menținut, în conturile deschise la Banca Națională a României, nivelul prevăzut al rezervelor minime obligatorii, cuprins între data de 24 a lunii curente și data de 23 a lunii următoare.

Ratele rezervelor minime obligatorii se stabilesc de către Banca Națională a României, în funcție de obiectivele sale de politică monetară.

Pentru nivelul efectiv al rezervelor constituite Banca Națională a României plătește o dobândă situată cel puțin la nivelul ratei dobânzii medii la depunerile la vedere practicate de bănci. Rata medie a dobânzii pentru depozitele la vedere se calculează lunar de către Banca Națională a României, distinct pentru lei și pentru valută, ca medie ponderată, pe baza datelor transmise de bănci.

Dacă se înregistrează un excedent de rezerve, care reprezintă diferența pozitivă între nivelul efectiv și nivelul prevăzut al rezervelor, acesta nu va fi remunerat, în timp ce pentru deficitul de rezerve se calculează și se percepe o dobândă penalizatoare pe durata perioadei de aplicare aferente.

Băncile sunt obligate, ca în termen de trei zile lucrătoare de la expirarea perioadei de observare (intervalul de timp pentru care se determină baza de calcul), să raporteze în scris, Direcției de politici monetare din cadrul Băncii Naționale a României, baza de calcul pentru determinarea rezervelor minime obligatorii și datele necesare pentru calcularea ratei medii a dobânzilor la vedere.

Baza de calcul pentru mijloacele băneşti în lei

Data*	Elemente de pasiv cu scadență reziduală mai mică de 2 ani la finele perioadei de aplicare	Sume în tranzit **	Elemente de pasiv cu scadență reziduală mai mare de 2 ani la finele perioadei de aplicare	Baza de calcul - total -
Total				
Media zilnică				

* zilele din perioada de observare.

** sumele în tranzit incluse în baza de calcul a rezervelor minime obligatorii se referă la operațiunile intra- și interbancare în care plătitorul sau beneficiarul sumei este un client nebancar. Suma este considerată în tranzit din momentul debitării contului clientului nebancar plătitor până în momentul creditării contului clientului nebancar beneficiar al sumei sau, alternativ, al contului clientului bancar, în cazul în care beneficiarul final al sumei are contul deschis la altă bancă. În baza de calcul intră soldul net creditor al conturilor în care sunt evidențiate sumele în tranzit. Suma se află în tranzit și este inclusă în baza de calcul a rezervelor minime obligatorii din momentul transferului unor sume de către alte bănci (fie prin contul de corespondent, fie prin contul deschis la Banca Națională a României) până în momentul creditării contului clientului nebancar. Nu se includ în calculul sumelor în tranzit plățile efectuate de bănci în numele propriu al acestora.

Baza de calcul pentru mijloacele băneşti în valută (echivalent dolari SUA sau euro)

Data*	Elemente de pasiv cu scadenţă reziduală mai mică de 2 ani la finele perioadei de aplicare	Sume în tranzit **	Elemente de pasiv cu scadenţă reziduală mai mare de 2 ani la finele perioadei de aplicare	Baza de calcul - total -
Total				
Media zilnică				
Curs de schimb				

Calculul rezervelor minime obligatorii constituite în lei în perioada de aplicare

Nr. Crt.	Date de fundamentare	Suma	Rata rezervelor minime obligatorii	Nivelul prevăzut al rezervelor minime obligatorii
1.	Nivelul mediu al elementelor de pasiv cu scadenţă reziduală mai mică de 2 ani la finele perioadei de aplicare			
2.	Nivelul mediu al sumelor în tranzit			
3.	Nivelul mediu al elementelor de pasiv cu scadenţă reziduală mai mare de 2 ani la finele perioadei de aplicare		%	
4.	Nivelul prevăzut al rezenvelor minime obligatorii în lei rd.1+rd.2+rd3	x	x	

BCU IASI - BIBLIOTECA UNIVERSITY LIBRARY

SUPRAVEGHEREA PRUDENȚIALĂ A INSTITUȚIILOR DE CREDIT

În scopul protejării intereselor deponenților și al asigurării stabilității și viabilității întregului sistem bancar, Banca Națională a României asigură supravegherea prudențială a instituțiilor de credit, persoane juridice române, inclusiv a sucursalelor acestora înființate în alte state membre ori în state terțe, prin stabilirea unor ***norme și indicatori de prudență bancară*** și urmărirea respectării acestora și a altor cerințe prevăzute de lege și de reglementările aplicabile, atât la nivel individual, cât și la nivel consolidat sau subconsolidat, după caz, în vederea prevenirii și limitării riscurilor specifice activității bancare.

13.1 Obiectivele supravegherii prudențiale

Instituțiile de credit, persoane juridice române, sunt obligate să raporteze Băncii Naționale a României datele și informațiile necesare pentru evaluarea respectării dispozițiilor cuprinse în legislația bancară, la termenele și în forma stabilite de aceasta.

Banca Națională a României asigură verificarea cadrului de administrare, a strategiilor, proceselor și mecanismelor implementate de fiecare instituție de credit, persoană juridică română, pentru respectarea dispozițiilor legislației bancare și realizează propria evaluare a riscurilor la care instituția de credit este sau poate fi expusă.

Pe baza verificării și evaluării efectuate, Banca Națională a României determină în ce măsură cadrul de administrare, strategiile, procesele și mecanismele implementate de instituția de credit, persoană juridică română, și fondurile proprii deținute de aceasta asigură o administrare prudentă și o acoperire adecvată a riscurilor în raport cu profilul de risc ai instituției de credit.

Banca Națională a României stabilește frecvența și gradul de detaliere a verificărilor și evaluărilor, având în vedere mărimea, importanța sistemică, natura, extinderea și complexitatea activităților desfășurate de fiecare instituție de credit, persoană juridică română, și cu luarea în considerare a principiului

proporționalității. Verificările și evaluările se actualizează cel puțin o dată pe an.

Se urmărește realizarea unei comunicări eficiente cu fiecare instituție de credit, persoană juridică română, care să asigure o cunoaștere aprofundată a activității, organizării și procesului intern al instituției de credit de evaluare a adecvării capitalului la profilul său de risc.

De asemenea, Banca Națională a României poate face recomandări instituției de credit, persoană juridică română, în vederea adoptării de măsuri corespunzătoare de către aceasta pentru îmbunătățirea cadrului de administrare a strategiilor, proceselor și mecanismelor implementate, pentru asigurarea unei organizări adecvate a activității desfășurate ori pentru restabilirea sau susținerea situației sale financiare. Independent de formularea unor recomandări, Banca Națională a României poate dispune măsuri de supraveghere și/sau aplicarea de sancțiuni potrivit legislației bancare.

Urmărirea respectării de către instituțiile de credit, persoane juridice române, a cerințelor de natură prudențială și a altor cerințe prevăzute de legislația bancară se realizează de către Banca Națională a României pe baza *raportărilor transmise de instituțiile de credit* și prin *verificări la fața locului* desfășurate la sediul instituțiilor de credit și al sucursalelor acestora din țară și din străinătate.

Verificările la fața locului se efectuează de către personalul Băncii Naționale a României, împuternicit în acest sens, sau de către auditori financiari sau experți numiți de Banca Națională a României.

Instituțiile de credit, persoane juridice române, ***sunt obligate să permită personalului Băncii Naționale a României și altor persoane împuternicite să efectueze verificarea***, să le examineze evidențele, conturile și operațiunile și să furnizeze toate documentele și informațiile legate de desfășurarea activității, după cum sunt solicitate de către aceștia. De asemenea, sunt obligate să transmită Băncii Naționale a României orice informații solicitate de aceasta, în scopul exercitării competențelor sale prevăzute de lege.

Banca Națională a României este competentă să dispună, față de o instituție de credit, persoană juridică română, sau față de persoanele responsabile, care încalcă dispozițiile legii, ale reglementărilor sau ale altor acte emise în aplicarea legii, referitoare la supraveghere sau la condițiile de desfășurare a activității, măsurile necesare și/sau să aplice sancțiuni, în scopul înlăturării deficiențelor și a cauzelor acestora. De asemenea, poate să

întreprindă măsurile necesare pentru a asigura redresarea situației în cel mai scurt timp.

Principalele măsuri în acest sens sunt:

a) să oblige instituția de credit să dispună de fonduri proprii care să se situeze în permanență cel puțin la nivelul cerințelor de capital stabilite pentru acoperirea, după caz, a riscului de credit, inclusiv a riscului de credit al contrapartidei, a riscului de diminuare a valorii creanței, a riscului de poziție, a riscului de decontare/livrare, a riscului valutar, a riscului de marfă și a riscului operațional;

b) să solicite instituției de credit îmbunătățirea cadrului de administrare, a strategiilor, proceselor și mecanismelor implementate în vederea identificării, administrării, monitorizării și raportării riscurilor la care este sau ar putea fi expusă și de mecanisme adecvate de control intern, care să includă proceduri administrative și contabile riguroase;

c) să solicite instituției de credit să aplice o politică specifică de provizionare sau un tratament specific al expunerilor din perspectiva cerințelor de fonduri proprii;

d) să restricționeze sau să limiteze activitatea, operațiunile sau rețeaua de sucursale ale instituției de credit, inclusiv prin retragerea aprobării acordate pentru înființarea sucursalelor din străinătate;

e) să solicite instituției de credit reducerea riscurilor aferente operațiunilor, produselor și/sau sistemelor acesteia;

f) să dispună instituției de credit înlocuirea persoanelor desemnate să asigure conducerea compartimentelor din cadrul instituției de credit și/sau a sucursalelor acesteia;

g) să instituie supravegherea specială sau, după caz, administrarea specială, asupra instituției de credit;

h) să limiteze participațiile calificate în entități financiare sau nefinanciare, situație în care instituția de credit este obligată la înstrăinarea acestora.

Banca Națională a României ***poate aplica sancțiuni*** în cazurile în care constată că o instituție de credit, persoană juridică română, și/sau oricare dintre administratorii sau directorii instituției de credit sau persoanele desemnate să asigure conducerea compartimentelor sau a sucursalelor instituției de credit se fac vinovați de următoarele fapte:

a) nerespectarea măsurilor dispuse de Banca Națională a României;

b) încălcarea oricărei condiții sau restricții prevăzute în autorizația acordată;

c) efectuarea de operaţiuni fictive şi fără acoperire reală, în scopul prezentării incorecte a poziţiei financiare sau a expunerii instituţiei de credit;
d) neraportarea, raportarea cu întârziere sau raportarea de date şi informaţii eronate către Banca Naţională a României.

Sancţiunile aplicate pot fi:
a) avertisment scris;
b) amendă aplicabilă instituţiei de credit, între 0,05% şi 1% din capitalul social al acesteia;
c) amendă aplicabilă administratorilor, directorilor şi persoanelor desemnate să asigure conducerea compartimentelor şi a sucursalelor instituţiei de credit, între 1-6 remuneraţii nete, conform nivelului remuneraţiei în luna precedentă datei la care s-a constatat fapta;
d) retragerea aprobării acordate directorilor şi/sau administratorilor instituţiei de credit;
e) retragerea autorizaţiei acordate instituţiei de credit.

13.2 Supravegherea şi administrarea specială

În situaţia nerespectării cerinţelor prudenţiale menţionate anterior autoritatea de supraveghere prudenţială poate hotărî măsuri de instituire a supravegherii speciale şi de administrare specială a instituţiilor de credit

13.2.1 Supravegherea specială

Banca Naţională a României poate dispune instituirea măsurii de supraveghere specială asupra unei instituţii de credit, persoană juridică română pentru încălcarea legii sau a reglementărilor emise în aplicarea acesteia, constatată în urma verificărilor efectuate la faţa locului şi/sau a analizării raportărilor transmise de instituţia de credit, precum şi în cazul constatării unei situaţii financiare precare a acesteia.

Supravegherea specială se asigură printr-o comisie instituită în acest scop, formată din maximum 7 specialişti din cadrul Băncii Naţionale a României, dintre care unul asigură îndeplinirea funcţiei de preşedinte al comisiei şi unul, pe cea de vicepreşedinte al acesteia.

Atribuţiile comisiei de supraveghere specială se stabilesc de către Banca Naţională a României şi se referă, în principal, la:
a) urmărirea modului în care consiliul de administraţie şi/sau directorii instituţiei de credit acţionează pentru stabilirea şi aplicarea măsurilor necesare

remedierii deficienţelor sau, după caz, a recomandărilor formulate sau a măsurilor dispuse de Banca Naţională a României potrivit legislaţiei bancare;
b) suspendarea sau desfiinţarea unor acte de decizie ale organelor statutare ale instituţiei de credit, contrare cerinţelor prudenţiale sau care conduc la deteriorarea situaţiei financiare a acesteia;
c) formularea de solicitări privind modificarea/completarea cadrului de conducere, a strategiilor, proceselor şi mecanismelor implementate de instituţia de credit;
d) limitarea şi/sau suspendarea unor activităţi şi operaţiuni pe o anumită perioadă;
e) orice alte măsuri considerate necesare pentru remedierea situaţiei instituţiei de credit;
f) formularea de propuneri către Banca Naţională a României pentru dispunerea anumitor măsuri sau pentru aplicarea sancţiunilor prevăzute de lege în situaţia în care consiliul de administraţie sau directorii instituţiei de credit nu respectă măsurile dispuse de comisie.

Comisia de supraveghere specială nu se substituie directorilor instituţiei de credit în ceea ce priveşte administrarea curentă a activităţii şi competenţa de a angaja instituţia de credit.

Răspunderea pentru legalitatea, realitatea, exactitatea şi oportunitatea operaţiunilor efectuate şi ale documentelor întocmite de instituţia de credit revine exclusiv directorilor instituţiei de credit şi/sau persoanelor care întocmesc şi semnează documentele în cauză, potrivit atribuţiilor şi competenţelor acestora.

În perioada exercitării supravegherii speciale, adunarea generală a acţionarilor, consiliul de administraţie şi directorii instituţiei de credit nu pot hotărî măsuri contrare celor dispuse de comisia de supraveghere specială.

Membrii comisiei de supraveghere specială au acces la toate documentele şi registrele instituţiei de credit, fiind obligaţi să păstreze secretul profesional privind operaţiunile acesteia.

Comisia de supraveghere specială prezintă rapoarte periodice Băncii Naţionale a României asupra situaţiei instituţiei de credit.

În funcţie de concluziile rezultate din aceste rapoarte, Banca Naţională a României decide cu privire la continuarea sau încetarea supravegherii speciale, fără a se depăşi însă o perioadă de 3 luni de la data instituirii măsurii de supraveghere specială. În cazul în care în activitatea instituţiei de credit se constată în continuare deficienţe grave, Banca Naţională a României poate

BUCHAREST ACADEMY OF ECONOMIC STUDIES LIBRARY

hotărî, de la caz la caz, instituirea măsurii de administrare specială a instituției de credit sau adoptarea altor măsuri prevăzute de lege, inclusiv retragerea autorizației.

13.2.2 Administrarea specială

Banca Națională a României poate dispune instituirea măsurii de administrare specială asupra unei instituții de credit, persoană juridică română, inclusiv cu privire la activitatea sucursalelor sale din România și din străinătate

Măsura administrării speciale se poate dispune în cazurile în care:

a) instituirea măsurii de supraveghere specială nu a dat rezultate într-o perioadă de până la 3 luni;

b) fondurile proprii se situează la un nivel care nu depășește jumătate din nivelul minim al cerințelor de capital calculate potrivit reglementărilor emise în acest sens;

c) instituția de credit a încălcat în mod repetat dispozițiile legii și/sau ale reglementărilor ori altor acte emise în aplicarea acesteia;

d) nu mai este îndeplinită cerința privind asigurarea conducerii operative a activității instituției de credit de către cel puțin 2 persoane.

În cazul instituirii administrării speciale, Banca Națională a României decide și cu privire la retragerea aprobărilor acordate directorilor, administratorilor și auditorului financiar ai instituției de credit, persoană juridică română, și, dacă este cazul, cu privire la suspendarea drepturilor de vot ale acționarilor/membrilor.

Administrarea specială se instituie pe o perioadă de 1 an de la data hotărârii Băncii Naționale a României, cu excepția cazului în care prin hotărâre se stabilește o perioadă mai scurtă sau când Banca Națională a României hotărăște încetarea administrării speciale. În situații excepționale administrarea specială se poate prelungi cu maxim 6 luni.

Administrarea specială se exercită de către un administrator special, desemnat de Banca Națională a României prin hotărârea de instituire a acestei măsuri. Acesta poate fi o persoană fizică sau o persoană juridică, care dispune de experiență adecvată, precum și Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar.

Administratorul special preia integral atribuțiile consiliului de administrație și ale directorilor instituției de credit, stabilite potrivit legii, actului constitutiv și reglementărilor interne ale instituției de credit. După preluarea instituției de credit, administratorul special înștiințează de îndată

compartimentele din cadrul instituției de credit, sucursalele acesteia, instituțiile de credit corespondente, oficiul registrului comerțului și, după caz, Fondul de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar cu privire la luarea acestei măsuri. Atribuția principală a administratorului special constă în stabilirea condițiilor optime pentru conservarea valorii activelor instituției de credit, eliminarea deficiențelor existente în administrarea patrimoniului, încasarea creanțelor și stabilirea posibilității de redresare a situației financiare a instituției de credit; în acest sens, administratorul special poate lua toate măsurile pe care le consideră necesare, în limita competențelor sale prevăzute de lege.

Măsurile care pot fi luate au în vedere sunt:

a) negocierea creanțelor instituției de credit și/sau stabilirea unei noi scadențe acestora;

b) suspendarea atragerii de depozite și/sau a acordării de credite;

c) închiderea sucursalelor neprofitabile sau a căror activitate nu se justifică;

d) redimensionarea schemei de personal, prin reorganizarea activității, în scopul reducerii cheltuielilor;

e) orice alte măsuri pe care consiliul de administrație sau directorii unei instituții de credit le pot lua, potrivit legii, în cursul unei administrări obișnuite.

În plus, administratorul special trebuie să ia cel puțin măsurile necesare pentru:

a) reducerea pierderilor;

b) încetarea activităților frauduloase și a abuzurilor de orice natură ale persoanelor aflate în relații speciale cu instituția de credit;

c) introducerea de acțiuni pentru anularea actelor frauduloase, încheiate anterior de către instituția de credit, inclusiv a acelor contracte în care obligațiile asumate de către instituția de credit sunt disproporționate în raport cu prestația la care s-a obligat cealaltă parte contractantă;

d) păstrarea în siguranță a activelor și a documentelor instituției de credit;

e) sesizarea organelor competente, în cazul în care există indicii cu privire la săvârșirea de infracțiuni.

În cursul acestei administrări, administratorul special poate lua orice alte măsuri pe care consiliul de administrație sau directorii unei instituții de credit le pot lua, potrivit legii, în cursul unei administrări obișnuite.

În termen de 2 luni de la numire, administratorul special trebuie să prezinte Băncii Naționale a României un raport scris cu privire la măsurile întreprinse de la instituirea administrării speciale și efectele acestora, la poziția financiară a instituției de credit și posibilitatea redresării situației acesteia din

punct de vedere al siguranței financiare, prezentând în acest sens recomandările sale, inclusiv în ceea ce privește o potențială preluare a instituției de credit, prin fuziune/divizare, de către o altă sau alte instituții de credit. La raport se anexează documente referitoare la evaluarea activelor și pasivelor instituției de credit, situația recuperării creanțelor, costul menținerii activelor și situația lichidării pasivelor. Raportul trebuie să fie suficient de detaliat pentru a fundamenta recomandările făcute de administrator.

De la primirea raportului administratorului special, în termen de 15 zile Banca Națională a României hotărăște cu privire la oportunitatea menținerii măsurii de administrare specială și se pronunță asupra recomandărilor făcute de administratorul special.

Dacă pe baza raportului administratorului special se constată că nu sunt condiții pentru îmbunătățirea situației financiare a instituției de credit, astfel încât aceasta să respecte cerințele prudențiale prevăzute de lege și de reglementările emise în aplicarea acesteia sau, după caz, nu au fost numiți și aprobați noii directori și administratori ai instituției de credit, Banca Națională a României poate, în funcție de situația concretă, să decidă următoarele:

a) stabilirea unui termen în care administratorul special să întreprindă demersuri pentru identificarea eventualelor instituții de credit interesate în preluarea, prin fuziune/divizare, a instituției de credit aflate în administrare specială;

b) retragerea autorizației instituției de credit și sesizarea instanței competente pentru declanșarea procedurii falimentului sau, după caz, retragerea autorizației urmată de dizolvarea și lichidarea
instituției de credit.

În situația în care Banca Națională a Românici constată, pe baza rapoartelor administratorului special, că instituția de credit față de care s-a instituit administrarea specială s-a redresat din punct de vedere financiar și se încadrează în cerințele prudențiale stabilite de prezenta ordonanță de urgență și de reglementările aplicabile sau, după caz, au fost numiți și aprobați noii directori și administratori, Banca Națională a României poate hotărî încetarea administrării speciale și reluarea activității instituției de credit sub controlul organelor sale statutare.

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Partea IV

MANAGEMENTUL RELAȚIEI BANCĂ – CLIENT

PRODUSELE ŞI SERVICIILE BANCARE

Produsele şi serviciile bancare. Caracteristici generale

Gama de produse şi servicii

Vânzarea produselor şi serviciilor bancare

ANALIZA POSIBILITĂȚILOR DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A MANAGEMENTULUI RELAȚIEI BANCĂ CLIENT

Introducere în managementul relaţiei bancă-client în România

Clienţii băncilor româneşti. Caracteristici generale

Consideraţii privind posibilităţile de îmbunătăţire a relaţiei bancă client

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

MANAGEMENTUL RELAȚIEI BANCĂ – CLIENT

INTRODUCERE

În contextul accentuării concurenței în sectorul bancar, se pune problema ridicării calității și asigurării unei oferte continue și diversificate de produse și servicii, pentru a crește nivelul de satisfacție al clienților și, implicit, gradul de loialitate al acestora.

Identificarea nevoilor individuale permite dezvoltarea gamei de produse și servicii financiar-bancare și o mai bună vânzare a acestora, precum și găsirea soluțiilor privind creșterea numărului clienților.

Banca trebuie să acorde importanță egală fiecărui client, indiferent dacă acesta apelează la un anumit serviciu o dată sau de mai multe ori. Satisfacția clientului trebuie să fie un obiectiv important al activitatii bancare, pentru că astfel va spori numărul de servicii la care apelează un client mulțumit și acesta va deveni cu timpul fidel băncii. Se are deci în vedere formarea unei baze solide de clienți pe termen lung pentru că, în final, ei sunt cei care vor aduce venit, deci fără clienți banca nu ar putea obține profit.

În orice moment banca trebuie să fie în măsură să reacționeze la exigentele clienților, la nevoile în continuă diversificare, să fie capabilă să anticipeze necesitățile clienților și să vină în întâmpinarea lor. Cât timp există o concurență continuă în ceea ce privește îmbunătățirea serviciilor, banca nu trebuie să piardă nici un moment din vedere asigurarea unei calități corespunzatoare a serviciilor oferite, deoarece clienții vor alege din multitudinea de bănci de pe piață acea bancă în care exigențele le vor fi satisfăcute. În acest scop, banca trebuie să fie atentă și la problemele propriilor angajați prin menținerea unei bune comunicări, a unui moral adecvat și a unei instruiri corespunzătoare.

Remarcăm, în perioada actuală, tendința clienților de a apela la mai multe bănci - fenomenul de multibancarizare, tendința de a se îndepărta de bancă în ceea ce privește produsele de economii (apelând la produse de asigurări, produse financiare oferite de autoritățile monetare sau la produse financiare derivate).

BCU CLUJ-NAPOCA UNIVERSITY LIBRARY

PRODUSELE ŞI SERVICIILE BANCARE

14.1. Produsele şi serviciile bancare. Caracteristici generale

Performanţele unei bănci depind de comercializarea produselelor şi serviciilor bancare, iar succesul va fi asigurat numai dacă clienţii efectivi şi potenţiali vor cunoaşte, vor cumpăra şi vor avea încredere în produsele şi serviciile băncii.

Unele bănci au adoptat strategia de dezvoltare asemănătoare structurii unui "*supermarket financiar*", capabil să satisfacă diversele necesităţi financiare ale clienţilor persoane juridice şi persoane fizice, eliminând astfel nevoia orientării clienţilor către alte instituţii financiare bancare şi nebancare.

Dezvoltarea de noi produse şi servicii bancare reprezintă un obiectiv central al managementului bancar în condiţiile intensificării concurenţei şi a luptei tot mai acerbe pentru menţinerea sau extinderea cotei de piaţă.

Preocupările permanente pentru introducerea de noi produse şi servicii bancare urmăresc:

- ✓ satisfacerea unor cerinţe ale clienţilor, în condiţii de operativitate, cost şi calitate superioare faţă de cele ale concurenţei;
- ✓ asigurarea unei game de produse şi servicii compatibile cu cele prestate de alte unităţi bancare din ţară şi din străinătate;
- ✓ promovarea de către bancă a unor soluţii în vederea oferirii unor produse sau servicii specializate, demne de încredere în blazonul băncii şi care se adresează anumitor categorii de clienţi;
- ✓ combinarea, completarea sau adoptarea unor elemente ale produselor sau serviciilor de bază (standard), care să facă posibilă o îmbunătăţire a perioadei de timp oferite.

Sfera produselor şi serviciilor oferite clienţilor se extinde, majoritatea acestora fiind introduse în ultima perioadă. Dacă în comparaţie cu alte domenii, gama sortimentală a produselor şi serviciilor bancare este mai redusă şi practic standardizată, totuşi ea s-a dezvoltat continuu, creditele şi depozitele (produse bancare tradiţionale) fiind din ce în ce mai mult echipate cu servicii considerate până acum conexe.

În ceea ce privește procesul de inovare și de diferențiere a produselor și serviciilor oferite de cele ale băncilor concurente, proces care va genera pe termen lung avantaje concurențiale, trebuie făcute anumite precizări:

- ✓ produsele și serviciile bancare nu se pot breveta, un produs nou fiind imitat la foarte scurt timp de concurență;
- ✓ produsele și serviciile bancare sunt strict reglementate, urmărite și jalonate de către autoritățile în domeniu.

Diferențierea gamei de produse și servicii bancare se manifestă cel mai adesea prin mici variații sau nuanțări ale unor elemente specifice, precum: durata creditelor și destinația acestora, modalitatea de garantare, dobânzi, servicii suplimentare, diverse facilități (perioada de grație, plafoane de lucru etc.).

Prin urmare, trebuie pus accentul pe ceea ce se numește "strategia calității" prin care se pot obține diferențieri considerabile în domeniu produselor și serviciilor bancare, prin sporirea calității acestora.

Acest aspect va determina modificări semnificative în sistemul bancar, în sensul că ambele componente ale relației bancă - client vor trebui să fie receptive la un număr important de produse și servicii noi, de procese, de proceduri și instrumente noi.

Încercarea de a diferenția un produs de un serviciu bancar este, uneori, destul de dificilă. Astfel, se ajunge la delimitarea care trebuie făcută între produse și servicii: serviciile se subsumează produselor, "un grup de servicii cu reguli și condiții stabile, pe care un client le poate obține și folosi în orice moment" formează un produs. De asemenea, un întreg portofoliu de servicii poate crea un produs (investiții, credite, economii). În prezent, marketingul bancar utilizează noțiunile de produs și serviciu ca termeni interschimbabili.

Diferențierea unui serviciu de un produs bancar se poate face luând în calcul următoarele elemente:

a) intangibilitatea: un serviciu nu poate fi văzut sau deținut, dar el este important prin facilitățile și efectele pe care le oferă. Intangibilitatea face cu atât mai necesară identificarea și atribuirea caracteristicilor de produs, pentru a facilita clientului sesizarea beneficiilor. La acest aspect se adaugă încrederea în banca ce oferă serviciul respectiv și înțelegerea corectă a obligațiilor pe care clientul și le asumă în utilizarea produsului respectiv.

b) inseparabilitatea: serviciile trebuie să fie produse și consumate la cerere, personalul băncii trebuie să fie, de regulă, prezent pentru asigurarea serviciului. Inseparabilitatea se referă la imposibilitatea stocării lor pentru a

putea fi oferite în viitor. Astfel, în vederea cumpărării unui serviciu, clientul trebuie să meargă la bancă, să treacă printr-o serie de formalități, să înțeleagă obligațiile sale și să semneze documentația aferentă.

c) perisabilitatea: serviciul nu poate fi depozitat, are nevoie de un canal scurt de distribuție astfel încât să fie furnizat la cerere. Se impune existența unui canal simplu de distribuție, astfel încât în momentul apariției cererii, serviciul să poată fi produs sau oferit. Această caracteristică generează însă dificultăți legate de livrarea la cerere:

- ✓ pentru o cerere constantă, lucrurile sunt relativ simple și presupun asigurarea unui personal corespunzător pentru oferirea serviciului respectiv;
- ✓ pentru o cerere variabilă banca trebuie să facă față momentelor de vârf ale cererii printr-o serie variată de măsuri (ATM-uri, personal cu jumătate de normă).

d) varietatea: calitatea serviciului depinde de persoana care îl asigură. Varietatea mare a serviciilor face ca aspecte precum calitatea, promptitudinea în servirea clienților, opiniile altor clienți să fie aspecte importante în opțiunea pentru un serviciu sau altul.

14.2. Gama de produse și servicii

În general, băncile oferă clienților următoarea gamă de produse și servicii:

- ✓ atragerea de depozite în lei și în valută, la vedere și la termen;
- ✓ operațiuni în cont curent (încasări, plăți);
- ✓ decontarea transferurilor interne și externe;
- ✓ emiterea și acceptarea de cecuri și documente de plată;
- ✓ operațiuni financiare și bancare din cadrul acordurilor interne și internaționale (în lei și în valută);
- ✓ acordarea de credite pe termen scurt, mediu și lung;
- ✓ vânzarea de obligațiuni de stat, titluri de credit și de valoare;
- ✓ emisiunea de obligațiuni;
- ✓ emiterea și acceptarea de garanții;
- ✓ păstrarea în custodie;
- ✓ cumpărarea și vânzarea de valută, aur și metale prețioase;
- ✓ operațiuni valutare;
- ✓ consultanță bancară;

BCU BUCUREȘTI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

✓ emiterea de cărți de plată și decontarea tranzacțiilor efectuate pe baza acestor instrumente de plată.

În ultima perioadă, pe piața produselor și serviciilor bancare oferta și cererea s-au modificat considerabil, iar aceste transformări au atins punctul culminant prin eliminarea barierelor tradiționale între instituții și prin intensificarea concurenței pentru aceeași gamă de produse.

Principalele categorii de produse și servicii promovate de bănci sunt:

1. ***Contul curent.*** Este produsul cel mai des folosit. Poate fi remunerat sau neremunerat iar utilizarea lui presupune anumite metode de retragere de sume precum: cecuri, carduri, trate, etc.

2. ***Cardul.*** Apariția la mijlocul anilor 1960 și generalizarea în utilizare a acestui produs a condus la sporirea gradului de acceptabilitate a cecurilor și la dezvoltarea operațiunilor în conturile curente. Cardurile facilitează plățile fără numerar ale produselor și serviciilor sau cele efectuate prin intermediul ATM-urilor (Automatic Teller Machine) și sunt utilizate pentru a efectua retrageri de sume din diverse tipuri de conturi: conturi curente; conturi de economii; conturi de depozit.

3. ***Cecul.*** Reprezintă o dispoziție de plată dată de către client băncii sale prin care îi solicită acesteia să efectueze plata unei anumite sume unei persoane denumită beneficiar. În multe țări, cecul este încă cea mai populară metodă de plată, în condițiile în care și metodele electronice de plată au devenit foarte atractive și au sporit în ceea ce privește gradul de popularitate.

4. ***Produsele de împrumut.*** Sunt destinate agenților economici care îndeplinesc anumite condiții legate de situația economico-financiară și de indicatorii de bonitate, de evaluarea riscului și de aspectele nefinanciare ale activității economice, dar și de persoanele fizice care au împlinit vârsta de 18 ani. Aceste produse sunt prezentate pe larg în capitolul ***Managementul activității de creditare***, din partea V a manualului.

5. ***Serviciile de afaceri.*** Presupun emisiunea de obligațiuni și garanții pe contul agenților economici. Anterior acestei operațiuni, băncile vor analiza situația economico-financiară și reputația clientului respectiv, astfel încât, la asumarea unei astfel de răspunderi banca să fie sigură că plățile pot fi făcute în orice condiții, chiar și în situații neprevăzute.

6. ***Serviciile de factoring.*** Factoringul, așa cum am văzut, reprezintă un mecanism de finanțare prin care clienții pot obține lichidități din vânzarea unor facturi a căror scadență nu depășește 180 de zile prin preluarea de către bancă,

denumită în această situație factor de la clientul beneficiar, denumit aderent, a facturilor acestuia contra unei sume de bani denumită agio.

7. ***Serviciile de economisire și plasament.*** Acest serviciu are în vedere două aspecte:

- economisirea ca proces de acumulare și utilizare a sumelor din venituri în decursul unor intervale de timp;
- plasamentul (investiția) ca proces de angajare și utilizare a capitalurilor acumulate pentru a fructifica veniturile pe anumite perioade de timp, sau pentru majorarea capitalului.

*8. **Conturile de economii.*** Au fost create și sunt utilizate de către clienții care nu vor să-și asume nici un risc în legătură cu veniturile proprii. Acest tip de client dorește să obțină un loc accesibil unde să-și depoziteze banii și o fructificare corespunzătoare a capitalului economisit. Conturile de economii pot fi: conturi de depozit normale, conturi de economii regulate, conturi de investiții, conturi de acces imediat, conturi pentru studenți (adolescenți), etc.

*9. **Serviciile valutare și de călătorie.*** Aceste tipuri de servicii sunt oferite de bănci într-o măsură tot mai mare în condițiile în care afacerile capătă un accentuat caracter internațional, iar aria de cuprindere cantitativă și calitativă a turismului se extinde. În această categorie se cuprind: polițe de asigurare de călătorie, servicii valutare, cecurile de călătorie, facilitățile de cont, conturi valutare.

Observăm că băncile și-au diversificat permanent produsele și serviciile oferite, această dezvoltare considerabilă a gamei de servicii fiind impusă de o serie de aspecte precum:

✓ ***ciclul de viață al produsului.*** Băncile trebuie să asigure existența și promovarea unor produse și servicii în diferite stadii ale ciclului de viață pentru a evita situațiile de genul în care toate produsele ar fi în faza de declin, ceea ce ar conduce la o reducere a profitului și la obținerea de venituri care să nu fie suficiente pentru finanțarea cercetării noilor produse;

✓ ***pierderea cotei de piață.*** Singura modalitate de a recâștiga cota de piață și de a aduce profitul obținut la un nivel corespunzător care să permită desfășurarea în condiții optime a activității băncii o reprezintă lansarea de noi produse și servicii;

✓ ***oportunitățile de piață.*** Băncile trebuie să identifice și să fructifice posibilitățile apărute pe piață prin dezvoltarea și promovarea de noi produse și

servicii care să vină în întâmpinarea nevoilor clienților, să le asigure un grad corespunzător de satisfacție și să le schimbe obiceiurile.

14.3. Vânzarea produselor și serviciilor bancare

Angajații băncilor trebuie să cunoască gama produselor și serviciilor astfel încât să poată oferi informații rapide și oportune clienților care le solicită și să poată identifica nevoile clienților din punct de vedere al serviciilor financiar-bancare (clientul nu este întotdeauna decis asupra genului de serviciu de care nevoie și prin urmare contează pe angajații băncii în oferirea de consultanță și în asigurarea unui serviciu potrivit).

În general, băncile oferă două tipuri de servicii:

1. tranzacții singulare;
2. servicii cu caracter de continuitate.

Tranzacțiile singulare constau în cumpărarea unui serviciu ori de câte ori este nevoie de către un client fără ca ulterior să mai existe vreun contact între client și bancă. De exemplu, cumpărarea unei valute sau încasarea unui cec.

Serviciile cu caracter de continuitate presupun o relație continuă între client și bancă, de exemplu în cazul constituirii unui depozit la termen. Pe baza serviciului continuu, banca trebuie să determine clientul să apeleze și la tranzacții singulare în vederea creșterii volumului tranzacțiilor în condițiile unui efort și a unui cost cât mai mic.

Trebuie precizat însă că pentru o bancă este necesar ca toți clienții să prezinte importanță egală, deoarece atât un client care apelează o singură dată la un serviciu bancar, cât și cei care folosesc serviciile cu caracter de continuitate ar putea să devină clienți fideli (care să folosească deci mai multe servicii), dar resimt o anumită satisfacție atunci când apelează la serviciile băncii. În general beneficiarii asociază serviciul cu prestatorul ceea ce impune o preocupare deosebită pentru asigurarea unui comportament față de client prin solicitudine, pentru ca acesta să devină un client fidel.

În activitatea practică, băncile trebuie să determine, să creeze și să pună la dispoziția clienților produse și servicii corespunzătoare, care să răspundă cererii formulate de clienți și identificate de bancă. Clienții își vor baza decizia de a opta pentru un produs sau altul pe considerente de calitate ridicată, performanțe bune sau trăsături noi.

BOUNDARY UNIVERSITY LIBRARY

Pentru a oferi produse care să asigure devansarea concurenței, băncile trebuie să determine acel ***preț*** la care clienții sunt dispuși să apeleze la produsele oferite de o bancă sau de alta.

Pentru aceasta, prin ***activitatea de promovare*** trebuie să se realizeze o educare a clientelei în ceea ce privește caracteristicile și avantajele pe care le oferă produsele și serviciile băncii. O bună cunoaștere de către clienți a acestor aspecte va determina o creștere a vânzărilor printr-o promovare eficientă care presupune mijloace și instrumente specifice.

În ultimii ani au fost introduse numeroase produse și servicii noi. Principala problemă care apare la introducerea de noi servicii este aceea că noul serviciu trebuie să fie suficient de atractiv pentru a determina clienții să îl cumpere. Mai mult, este necesar să se țină cont de gradul de fidelitate a clienților și de faptul că la schimbarea persoanei care asigură serviciul, clientul poate să aibă o reticență considerabilă.

De asemenea, se va ține cont de faptul că un nou serviciu aduce cu sine puține diferențieri față de serviciile deja existente, băncile oferind de obicei servicii similare și căutând prin urmare să confere acestora caracteristici care să le scoată în evidență.

Mai mult, după introducerea unui nou serviciu, se recomandă urmărirea asigurării infrastructurii, pentru că de aceasta depinde dezvoltarea produsului.

De exemplu, asigurarea și dezvoltarea de servicii noi pe baza de carduri e posibilă doar dacă banca are capacitatea de a prelucra carduri.

Setul de funcții ce caracterizează produsul, diferențiază produsele de același gen și oferă clientului avantaje diferite, care se regăsesc de obicei în prețurile diferite practicate pe piață.

Avantajele ce le oferă suplimentar un produs clientului sunt avantaje diferențiale, care în genere înseamnă și costuri suplimentare, ce determină prețuri mai mari pe care însă clientul le recunoaște ca utile în satisfacerea nevoii sale. Dacă se adaugă produsului funcții pe care clientul nu le consideră necesare, acestea constituie dezavantaje nu numai pentru client ci și pentru bancă deoarece își pierde competitivitatea pe piață.

Pe lângă introducerea de noi servicii, băncile au la dispoziție și alternativa adaptării celor existente. Astfel, pentru a răspunde unor nevoi specifice ale pieței banca poate să proiecteze și să lanseze produse noi sau poate să adauge caracteristici suplimentare sau să efectueze anumite modificări asupra produselor vechi. Introducerea produselor noi implică o mare doză de

BOUVIER UNIVERSITY LIBRARY

risc pentru bancă şi este un proces mult mai dificil şi mai costisitor decât administrarea produselor existente.

Condiţia de bază în dezvoltarea produselor este aceea că banca trebuie să rămână în permanenţă receptivă la nevoile pieţei şi să vină în întâmpinarea lor, dar şi să răspundă la modificările aduse de concurenţă pentru a se menţine pe piaţă. Cu alte cuvinte, forţele competitive ale pieţei, progresul tehnologic şi diversificarea nevoilor financiare ale clienţilor sunt factorii care imprimă direcţia dezvoltării produselor bancare.

În dezvoltarea unui produs o bancă trebuie să pornească de la evaluarea rezultatelor obţinute în fiecare etapă de dezvoltare şi, pe această bază, să realizeze o analiză a produselor pentru o mai bună fundamentare a deciziilor de lansare a unor servicii financiar-bancare.

În România, situaţia serviciilor financiar-bancare se schimbă mult mai repede decât în exterior datorită impactului tranziţiei şi aceste schimbări vor continua până când se va atinge un anumit nivel de concordanţă cu situaţia economiilor dezvoltate.

Canale de distribuţie

Canalul de distribuţie este calea prin care produsul sau serviciul devine disponibil şi ajunge la client. Important este să se înţeleagă că în analiza canalelor de distribuţie, vânzarea produselor şi serviciilor creşte aproape liniar cu disponibilitatea lor. Acest aspect este important pentru bănci deoarece veniturile obţinute din produse se bazează pe tranzacţii şi astfel poate creşte volumul venitului de produs.

În vederea asigurării unui grad mare de accesibilitate a produselor şi serviciilor, personalul băncii trebuie să aleagă acele canale de distribuţie care urmăresc apropierea dintre client şi produs.

Băncile au la dispoziţie canale de distribuţie precum: reţeaua sucursalelor şi agenţiilor, ATM -urile, sistemele bancare poştale, sistemele bancare electronice, banca la domiciliu, calculatoarele personale sau sucursalele automate.

1.***Reţeaua sucursalelor şi agenţiilor.*** Este cel mai utilizat canal de distribuţie şi asigură eficienţă sporită limitată însă de aspecte care reies din răspunsurile la următoarele întrebări:

- ✓ această sucursală este eficientă pentru că face faţă standardelor băncii în ceea ce priveşte clienţii?
- ✓ serviciul de front-office este organizat corespunzător?

✓ personalul poate face față tuturor întrebărilor clienților?

Din răspunsurile la aceste întrebări se poate pune în evidență faptul că unele unități bancare nu pot să răspundă la toate nevoile clienților. Acest lucru impune reproiectarea unor activități bancare tradiționale pentru a lărgi accesibilitatea la serviciile oferite în concordanță cu nevoile exprimate pe piață. Se pune, cu alte cuvinte, problema transformării unor sucursale și agenții pentru a le face convenabile pentru clienți. Acest obiectiv se poate realiza printr-o organizare corespunzătoare a front-office-ului.

De asemenea pentru îmbunătățirea canalului de distribuție s-au pus în practică o serie de strategii precum:

✓ centralizarea activității de back-office, astfel încât personalul să aibă mai mult timp la dispoziție pentru clienți;

✓ program de lucru prelungit;

✓ instituirea personalului pentru a eficientiza vânzările;

✓ perfecționarea activității în cadrul sucursalelor importante astfel încât să se promoveze o imagine solidă;

✓ dirijarea serviciilor spre segmente ale clienților persoane fizice;

✓ punerea în funcțiune a ATM-urilor și asigurarea de echipamente pentru transferul banilor și pentru furnizarea de servicii de informații;

✓ pentru a răspunde nevoilor diferențiate ale segmentelor persoane fizice și juridice trebuie să asigure o abordare diferențiată.

Un alt element care trebuie bine gestionat pentru a îmbunătăți canalul de distribuție este timpul. Astfel, timpul inutil consumat în utilizarea unui serviciu este asociat de client prețului serviciului respectiv, ceea ce afectează utilizarea ulterioară a serviciului.

La timpul consumat pe drumul spre bancă se adaugă și așteptarea și timpul la ghișeu pentru efectuarea propriu-zisă a tranzacției, ceea ce poate duce la un consum de timp nejustificat în care clientul ar putea să desfășoare activități economice generatoare de venit. Băncile trebuie să aibă în vedere factorul timp în alegerea și folosirea unui canal de distribuție, pentru că o reducere a acestuia poate asigura o diferențiere suficient de atractivă pentru clienți.

Pentru o mai bună analiză a nevoilor clienților și a măsurilor care se impun pentru regândirea activității unităților teritoriale, cercetarea de piață se dovedește a fi un element foarte util. Un aspect important pentru sporirea interesului clienților, persoane fizice este gradul în care ei pot să deruleze tranzacțiile curente la altă unitate bancară decât cea la care au deschis contul.

Pentru aceasta se urmăreşte mai buna utilizare a sistemului de transfer a banilor pentru clienţii care utilizează localizări multiple. În Europa de Vest şi S.U.A., aceste facilităţi căutate de activităţile care se derulează pe un teritoriu extins, sunt folosite şi sunt cunoscute sub denumirea de Giro.

2.Corespondenţa directă. Aceasta poate fi folosită nu numai ca instrument de promovare, ci şi în calitate de canal de distribuţie. Astfel, materialele primite de destinatar pot să includă şi formulare pe care clientul le va completa şi înapoia băncii. Prin aceste modalităţi de distribuţie a produselor şi serviciilor se reduce timpul consumat de client şi de bancă.

Pentru a asigura o mai mare selectivitate în ceea ce priveşte clienţii banca poate să folosească corespondenţa directă iar mesajul poate fi diferenţiat şi personalizat în funcţie de grupurile vizate. Corespondenţa directă este utilă atât pentru lansarea de noi servicii, cât şi pentru reamintirea celor existente, şi în acest caz banca poate să evalueze mai uşor gradul de eficienţă a comunicării.

3.Tehnologia. Dezvoltarea tehnologică a introdus canale de distribuţie alternative care au acoperit eventualele carenţe ale canalelor existente şi au vizat atât produsele noi cât şi pe cele vechi.

Printre aceste alternative se numără: ATM-urile, EFTPOS (Electronic Funds Transfer at Point of Sale), banca la domiciliu, calculatoarele personale şi sucursalele automate.

Serviciile oferite de ATM-uri sunt relativ limitate, însă există posibilităţi numeroase de perfecţionare şi suplimentare a facilităţilor existente. Prin încheierea de acorduri între bănci privind folosirea ATM-urilor, acestea pot să-şi extindă reţeaua de distribuţie a serviciilor fără cheltuieli suplimentare pentru clienţi.

ATM-urile permit desfăşurarea operaţiunilor curente care se efectuează la ghişeu, având ca efect reducerea timpului de aşteptare şi generând deci premisele oferirii de către bancă a unor servicii mai eficiente şi mai rapide. Pe ecranele ATM-urilor pot apărea mesaje de promovare a serviciilor.

ATM-urile asigură derularea tranzacţiilor în condiţii de eficienţă, rapiditate, securitate şi discreţie, dacă sporesc fidelitatea clienţilor faţă de bancă şi urmăresc volumul vânzărilor băncii, în condiţiile în care tranzacţia prin ATM presupune un cost mai mic decât cel pe care banca l-ar fi suportat dacă tranzacţia s-ar fi efectuat la ghişeu.

Un alt aspect pe care introducerea ATM-urilor l-a îmbunătăţit a fost modul cum banca identifică clienţii şi semnăturile autorizate pentru efectuarea tranzacţiei: sistemele bazate pe carduri identifică numărul de cont (din codificarea cardului) şi semnătura electronică (din numărul de identificare personal PIN), în condiţii de securitate şi precizie. În acest sistem pot fi incluse şi alte operaţii în afara celor cu carduri şi poate fi aplicat nu numai persoanelor fizice, ci şi celor juridice.

EFTPOS sau transferul electronic al fondurilor la locul vânzării. Este o metodă de plată care poate fi încadrată în categoria canalelor de distribuţie pentru că transferă tranzacţiile referitoare la efectuarea plăţilor în sistemul bancar, astfel desfăşurarea lor făcându-se în numerar.

În cadrul acestui sistem, conturile clienţilor sunt debitate prin folosirea unui card pentru cumpărăturile făcute în magazine, restaurante, pe baze electronice. Banca va credita contul vânzătorului numai dacă acesta respectă regulile sistemului şi va debita contul cumpărătorului.

Avantajele pe care le oferă o astfel de tranzacţie sunt:

✓ numeroase tranzacţii efectuate pe hârtie sunt convertite în format electronic;

✓ un volum mare de tranzacţii presupune un cost mic:

✓ pentru că transferul de bani între conturi se face în formă electronică, se elimină manipularea fizică a banilor pentru părţile tranzacţiei;

✓ efectuarea tranzacţiilor presupune o eliminare a restricţiilor determinate de derularea în spaţiul sucursalelor sau în timpul orelor de program;

✓ sistemul este flexibil şi rapid şi convine clienţilor;

✓ asigurarea creşterii vânzărilor în condiţii de cost redus pentru bancă;

✓ asigurarea fidelităţii clienţilor şi sporirea frecvenţei utilizării serviciilor bancare.

Aceste avantaje vor fi obţinute numai dacă banca va stimula activitatea economică şi utilizarea sistemelor bazate pe carduri pentru efectuarea plăţilor. Prin folosirea cardurilor de credit şi de debit se asigură dezvoltarea afacerilor. De exemplu, cardurile de debit sunt foarte folosite în SUA şi Europa de Vest pentru că puţine persoane păstrează numerar asupra lor. S-a creat astfel o presiune asupra sistemelor ce utilizează cardurile de credit şi necesitatea dezvoltării sistemelor de operare cu carduri de debit, astfel că, în final, clientul trebuie doar să aleagă între efectuarea plăţii din contul curent (card de debit) sau pentru plata ulterioară în rate lunare (card de credit).

Avantajele pentru bancă cu privire la generalizarea folosirii cardurilor de debit, sunt următoarele:

- ✓ rolul băncii se accentuează pe direcția efectuării altor tranzacții decât acoperirea cererii de numerar;
- ✓ clienții sunt încurajați în folosirea unei singure bănci și ținerea unei evidențe complexe a conturilor lor în condițiile în care aceștia au acces permanent la banii din cont;
- ✓ băncile percep comisioane care asigură creșterea veniturilor.

4. Banca la domiciliu. Presupune folosirea telefonului pentru a realiza tranzacții asemănătoare celor efectuate prin ATM, situație în care tastatura telefonului are aceeași funcții ca și butoanele ATM-ului în introducerea numărului de cont și a PIN-ului. Astfel clienții pot apela la toate serviciile oferite în mod tradițional de sucursală, economisind timp. Din punct de vedere al băncii, acest tip de tranzacții necesită asistența clienților la orice oră și presupune folosirea mai mare a conturilor și permite promovarea de noi servicii bancare. Acest serviciu se poate dezvolta prin perfecționarea rețelei de comunicații și prin folosirea extinsă a telefoanelor mobile.

5. Internet banking. Pretutindeni în lume, ponderea tranzacțiilor efectuate prin intermediul calculatorului este din ce în ce mai mare datorită utilizării generalizate a internetului. Acest serviciu reduce timpul consumat în utilizarea serviciilor tradiționale și permite clienților care apelează la el, să-și organizeze mai bine activitatea.

6. Colaborare de tip Joint Venture. Prin aceasta se asigură extinderea rețelei de distribuție și o mai bună promovare a serviciilor prin combinarea punctelor forte ale activității desfășurate. Un exemplu clasic îl reprezintă acordurile dintre bănci privind utilizarea în comun a ATM-urilor. Avantajul acestui mod de oferire a serviciilor este că se elimină riscul pierderii clienților și sporește volumul tranzacțiilor.

Un alt exemplu este acordul între o bancă și un supermarket privind asigurarea de servicii bancare în supermarket de tipul extragerilor de numerar, plăților și transferurilor. Astfel se asigură o extindere a rețelei bancare fără să fie nevoie de constituirea de noi sedii sau de personal suplimentar. Pe de altă parte, supermarketurile beneficiază de o cotă parte din tranzacțiile efectuate. Această tehnică ajută și la fidelizarea clienților.

Pentru stabilirea unui canal de distribuție sau a mai multora care să asigure derularea corespunzătoare a tranzacțiilor și atingerea obiectivelor

stabilite, banca trebuie să aibă în vedere: poziția pe care vrea să o obțină pe piață, costurile, beneficiul, mixul de canale, tehnologia disponibilă.

Strategia de distribuție este influențată de tehnologie, concurență sau de factorii externi și au drept scop:

✓ menținerea unei poziții stabile pe piață prin sporirea bazei de clienți;

✓ folosirea de noi canale de distribuție care să presupună costuri mai mici;

✓ efectuarea unei distribuții mixte care să răspundă modificării pieței;

După punerea în funcțiune a canalelor de distribuție este necesar ca acestea să fie gestionate corect, astfel:

✓ instruirea corespunzătoare a personalului pentru prezentarea și folosirea eficientă a canalului;

✓ analiza ciclului de viață al produsului și folosirea corespunzătoare a canalelor de distribuție;

✓ analiza modului în care clienții folosesc canalul de distribuție, a comportamentului concurenței, a schimbărilor tehnologice și de piață.

Evaluarea canalelor de distribuție a produselor și serviciilor este importantă pentru că banca trebuie să reacționeze la schimbări pentru a-și asigura succesul.

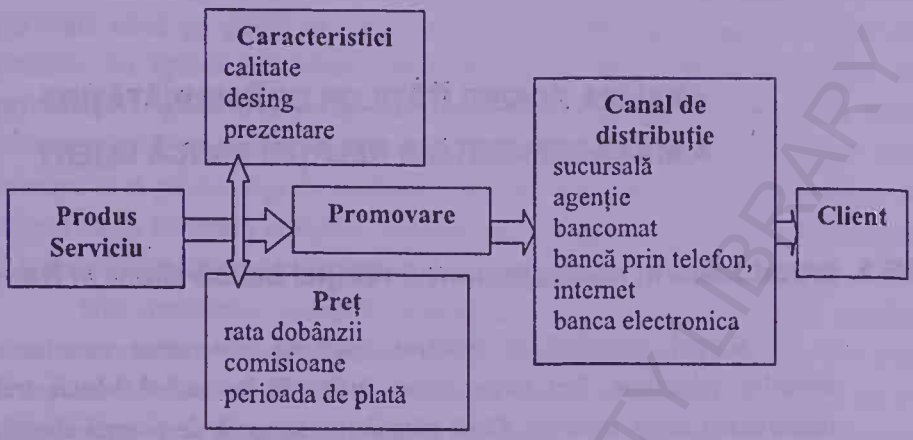
Disponibilitatea și accesibilitatea sporită trebuie să constituie elemente importante în procesul de plasare. Trebuie pus deci accentul pe dezvoltarea și eficientizarea rețelei de unități teritoriale (sucursale, agenții), a rețelei de automate bancare și a altor canale de distribuție.

În ultimii ani se practică, pe plan internațional și, de curând, și în România, unele forme deosebite de unități bancare cum ar fi:

• ***supermarket-ul financiar-bancar*** care vinde, sub același acoperiș: credite ipotecare, bancassurance, asset management al unor fonduri de investiții și operațiuni imobiliare și de leasing;

• unități complexe de tipul ***selfbanking*** prin care se oferă publicului larg posibilitatea de a executa personal unele tranzacții bancare prin intermediul internetului și cu ajutorul telefonului (ING Direct sau ING Selfbanking) în cadrul unui program de funcționare extrem de avantajos pentru client;

• ***cafenele bancare*** unde se pot lectura reviste financiar bancare, audia și viziona programe TV cu specific financiar și de afaceri dar unde se pot initia sau încheia și diferite tranzacții (de depozitare sau de investiții).



În concluzie, băncile vor trebui să identifice, să anticipeze şi să satisfacă nevoile clienţilor prin accesul uşor la produse şi servicii cu preţuri accesibile.

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

ANALIZA POSIBILITĂȚILOR DE ÎMBUNĂTĂȚIRE A MANAGEMENTULUI RELAȚIEI BANCĂ CLIENT

15.1. Introducere în managementul relației bancă-client în România

Scopul principal al oricărei activități economice este satisfacerea nevoilor clienților. Tot ceea ce se întâmplă în cadrul băncii trebuie să urmărească acest obiectiv. Dacă băncile nu au grijă de proprii clienți, atunci, cu certitudine, o vor face concurenții lor. Considerăm că succesul este întotdeauna de partea băncii care găsește cel mai bun răspuns la întrebarea *Cum pot să îmbunătățesc relația bancă-client?*

În țările cu tradiție în domeniu se remarcă tendința clienților de a apela la mai multe bănci – fenomenul de multibancarizare, tendința de a se îndeparta de banca în ceea ce privește produsele de economii (apelând la produse de asigurări, produse financiare oferite de autoritățile monetare sau la produse derivate). În aceste condiții conducerea instituțiilor, personalul, și în general, oamenii de afaceri implicați în activitățiile prestatoare de servicii financiar-bancare au manifestat interes deosebit pentru cunoașterea cât mai multor aspecte legate de domeniul în care lucrează. Creșterea sectorului financiar-bancar nu a fost singurul factor stimulator al dezvoltării marketingului și managementului bancar. În condițiile actuale în care costurile cresc, productivitatea muncii stagnează, iar calitatea serviciilor tinde să se deterioreze, un numar din ce în ce mai mare de instituții bancare apelează la marketing.

Din anul 1990, în sistemul financiar-bancar din Romania au avut loc numeroase schimbări. Băncile și-au deschis porțile și pentru populație, au introdus numeroase produse și servicii noi, s-au stabilit noi procese, au apărut noi reglementări, băncile străine au deschis sucursale, a fost modernizată tehnologia informațională. În aceste condiții este vital ca băncile să aibă o mai accentuata orientare catre marketing și management, deci către client. Ele trebuie să fie la curent cu schimbările rapide din mediul inconjurător și să fie capabile să-și adapteze și să-și schimbe planurile și strategiile, să introducă produse și servicii care să corespundă noilor cereri și modificări.

Concurența în sectorul bancar românesc a crescut mult în ultima perioadă când pe piață au intrat mai multe corporații bancare străine de renume, au apărut noi bănci particulare și au fost supuse procesului de privatizare o parte a celor aparținând sectorului de stat românesc. În acest context, de o importanță majoră apare satisfacerea intereselor clienților prin oferirea unei palete largi de produse și servicii bancare, ceea ce va conduce la amplificarea loialității clienților, mărind astfel reputația băncii și asigurându-i fidelitatea și stabilitatea clienților.

Din activitatea practică, constatăm că toate băncile oferă servicii similare cu cele ale concurenților, iar din acest considerent, pentru a fi mai competitivă, o banca trebuie să găsească întotdeauna ceva prin care să se diferențieze de concurență. Situarea clientului pe primul loc, anticiparea nevoilor și problemelor lui, asigurarea serviciilor solicitate de el conduc la acest lucru. De asemenea, amintim faptul că, întrucât așteptările clienților cresc, iar ei devin mai exigenți cu fiecare serviciu primit, banca trebuie să fie gata oricând să reacționeze.

Concluzia firească este aceea că în sectorul serviciilor bancare concurența este mare, au loc schimbări permanente, iar clienții pot alege. Ei vor alege banca ce le va asigura toate serviciile solicitate la un standard ridicat. Pentru atingerea acestui standard și, implicit, îmbunătățirea relației bancă-client considerăm că ar trebui:

- asigurarea fidelizării clienților prin satisfacerea cu promptitudine a solicitărilor acestora; un client mulțumit și satisfăcut recomandă întodeauna și altora serviciile și produsele de care a beneficiat, putându-se, în acest fel, crea relații noi;
- promovarea unor tehnici de vânzare încrucișată; dacă personalul are cunoștințe bune despre produsele băncii el va putea identifica necesitățile clienților și astfel va putea sugera servicii suplimentare pentru satisfacerea nevoilor clienților.

15.2. Clienții băncilor românești. Caracteristici generale

Numărul de clienți reprezintă, poate, cel mai important indicator care caracterizează activitatea unei bănci . Prezența unui număr din ce în ce mai mare de societăți comerciale sau persoane fizice la ghișeele băncii, confirmă calitatea serviciilor băncii, în timp ce migrarea aceloraşi clienți către alte bănci este o dovada a slăbiciunilor băncii în cauză.

În sens larg, un client poate fi definit ca fiind o persoană juridică sau fizică, ce în mod frecvent sau întâmplător, apelează la serviciile băncii, în scopul satisfacerii unor nevoi ale acestora producând efecte economice asupra băncii.

În sens restrâns, un client poate fi definit ca fiind o persoană juridică sau fizică, având deschise unul sau mai multe conturi în evidențele băncii, o denumire clară, un sediu sau domiciliu și adresă bine definite, un statut juridic legal, care apelează în mod constant și frecvent la produsele și serviciile băncii pentru satisfacerea unor nevoi ale acestora producând efecte economice la nivelul băncii.

În cazul băncilor comerciale din România, dinamica foarte ridicată a clientelei lor confirmă încrederea pe care aceştia o au în capacitatea de lucru a unităţilor bancare, în calitatea personalului şi a ofertei de produse şi servicii.

În prezent, printre clienții băncilor regăsim un număr important de societăți comerciale cu capital de stat, regii autonome diverse, instituții bugetare, societăți comerciale cu capital privat, precum și persoane fizice.

În ultimii ani, ghiseele băncii au fost asaltate de un număr mare de persoane fizice, în principal pentru fructificarea fondurilor disponibile, fie prin conturi de depuneri deschise, fie prin certificatele de depozit.

Clienții băncii sunt dornici de o calitate cât mai bună a serviciilor și o de gamă diversificată a produselor. De aceea, competiția se intensifică odată cu dezvoltarea continuă a economiei.

Relația dintre client și bancă este foarte importantă și necesită să fie întreținută pentru a asigura loialitatea clienților și pentru a dezvolta cu aceştia relații pe termen lung.

Atragerea de noi clienți poate fi mai costisitoare decât menținerea celor existenți. Este unanim recunoscut că, în economia de piață, prețul pentru atragerea de noi clienți este de 4 sau 5 ori mai mare, în costuri financiare și efort, decât dezvoltarea și menținerea relațiilor cu clienții existenți. De aceea, în orice bancă, menținerea fondului de clienți existent este o parte crucială a strategiei de marketing. Strategia trebuie să conțină o componentă care este direcționată în menținerea și dezvoltarea acestui fond de clienți, prin întâmpinarea necesităților lor.

Clienții, atât cei actuali cât și cei potențiali, sunt cu toți importanți pentru activitatea băncii, pierderea unui client trebuie să reprezinte un semnal de alarmă, dar dacă se pierd mai mulți clienți atunci banca poate avea probleme.

Calitatea serviciilor şi grija faţă de client, rămân, inevitabil, elementele cheie ale ofertei totale de servicii, dar condiţionate de constrângerile impuse de controlul costurilor şi menţinerea competitivităţii din punct de vedere al preţurilor.

Cheia menţinerii fidelităţii clienţilor este de a-i păstra mulţumiţi. Dacă un client este mulţumit el va dori să rămână în relaţie cu banca, va folosi din ce în ce mai multe servicii pentru a-şi satisface necesităţile şi va recomanda favorabil banca şi altora.

Clientii fideli pe termen lung sunt cei care vor asigura venit bancii. Fidelitatea clientului imbunatateste imaginea unei banci si poate fi o sursa excelenta de reclama. Clientii bancii nu vor dori sa lucreze cu concurentii bancii, pentru servicii similare, chiar daca uneori acestia vor oferii servicii mai ieftine sau pot oferii rate ale dobanzilor mai atractive.

Clienţii doresc consultanţă în privinţa numărului tot mai mare de servicii şi a celor mai bune soluţii pentru obiectivele lor. Salariaţii băncii au obligaţia să asigure clienţilor cea mai bună consultanţă şi informaţii clare privind serviciile care se potrivesc cel mai bine necesităţilor şi cererilor lor.

Clienţii persoane fizice şi persoane juridice au necesităţi şi aşteptări diferite din partea băncii cu care lucrează. Băncile trebuie să acorde clientului persoană fizică, consultaţii pentru serviciile de care are nevoie şi să-l ajute în organizarea finanţelor proprii.

Clientul persoană juridică va avea nevoie de consultanţă în pregătirea planurilor de afaceri, servicii potrivite pentru rezolvarea nevoilor de afaceri, servicii de transfer a banilor.

Banca este interesată să-şi atragă clienţii de pe piaţă şi să menţină o relaţie de colaborare pe termen lung cu aceştia. În acest sens, prestarea serviciilor de consultanţă financiară trebuie să :

- ✓ întărească imaginea de profesionalism a băncii;
- ✓ înlăture barierele psihologice ale clientului;
- ✓ obţină cât mai multe informaţii despre client, în mod gratuit.

În prezent, servirea clientului este punctul de plecare decisiv pentru multe organizaţii şi va deveni vital pentru strategia sistemului bancar românesc, pe măsură ce se va intensifica competiţia şi sunt dezvoltate mai multe servicii. Orice organizaţie, care este conştientă de calitatea serviciilor, aspiră să depăşească un nivel minim de satisfacţie şi să asigure clienţilor săi mai mult decât solicită aceştia. În ultimele decenii, calitatea serviciilor a

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

devenit o problemă atât de importantă pentru bănci, încât nici una nu poate neglija acest aspect, atâta timp cât celelalte îşi îmbunătăţesc nivelul serviciilor.

Este important pentru cei ce se ocupă de activitatea de vânzări să înţeleagă comportamentul clientului şi cum este luată decizia finală de cumpărare. În serviciul financiar-bancar, clientul nu alege numai produsul, ci şi banca cu care doreşte să facă afaceri. Înţelegerea clientului este vitală pentru orice compartiment de marketing.

Factorii care influenţează comportamentul clientului (în calitate de cumpărător) în relaţiile cu banca sunt următorii:

- ✓ încrederea în sistemul bancar;
- ✓ accesibilitatea achiziţionării serviciilor;
- ✓ reputaţia băncii;
- ✓ gama de produse şi servicii;
- ✓ calitatea serviciilor;
- ✓ valoarea percepută a serviciilor;
- ✓ uşurinţa reperării băncii;
- ✓ posibilitatea de a satisface necesităţile în privinţa serviciilor financiar bancare;
- ✓ existenţa unui personal amabil şi capabil.

În România, concurenţa continuă să crească, apar bănci noi şi, de aceea, clienţii au posibilitatea să aleagă dintre bănci pe aceea care le va satisface necesităţile lor specifice în privinţa serviciilor financiar-bancare. În cadrul sectorului financiar-bancar, serviciile şi produsele sunt toate asemănătoare prin efectul lor, de aceea, o bancă trebuie să-şi menţină avantajul competitiv. Calitatea serviciilor este un domeniu în care o organizaţie este capabilă să acţioneze şi este cheia viitoarei dezvoltări. Unul dintre secretele asigurării unui serviciu bun clientului este înţelegerea necesităţilor şi dorinţelor acestuia.

Reconsiderarea preocupării faţă de client presupune :

- grija faţă de timpul acordat;
- grija faţă de valorile morale ale clientului;
- grija pentru educarea clientului (ajutarea lui în a înţelege responsabilitatea clientului faţă de preocuparea băncii pentru el);
- grija dură (identificarea momentului când şi cum să spui NU).

Dacă la începutul activităţii sale, banca oferea clienţilor săi o gamă redusă de produse şi servicii bancare, aceasta limitându-se la efectuarea de operaţiuni de încasări şi plăţi prin conturile bancare şi acordarea de credite agenţilor economici şi persoanelor fizice, pe măsură ce s-au creat noi produse

BANKING ACADEMY UNIVERSITY LIBRARY

şi servicii bancare, gama clienţilor s-a diversificat, numărul acestora şi al conturilor a crescut de la un an la altul.

Clienţii îşi desfăşoară marea majoritate a activităţii prin conturi deschise la bancă. Conturile şi evoluţia lor dau o imagine asupra activităţii bancare. Evoluţia în timp a clientelei este edificatoare pentru două aspecte esenţiale: în primul rând pentru interesul acesteia manifestat faţă de prestaţiile băncii, încrederea în stabilitatea şi siguranţa pe care o dă banca şi apoi impactul acestei clientele asupra resurselor băncii, ca urmare a primirii unui număr important de depozite în lei şi în valută.

Segmentul de clientelă care a cunoscut cea mai mare dezvoltare, atât ca număr cât şi ca resurse aduse băncii, este populaţia. Prin produsele şi serviciile create special pentru acest tip de clienţi, persoanele fizice au manifestat un mare interes pentru bănci, aceasta şi datorită fenomenului de reorientare a economiilor populaţiei spre depozitele bancare şi ca urmare a schimbării opticii depunătorilor şi anume, aceea că valoarea câştigului este mai puţin importantă decât siguranţa plasamentului

Un client - persoană fizică poate fi descris ca o persoană ce deţine un cont bancar pentru uzul personal. Acest tip de clienţi trebuie să respecte reglementările existente, iar bancherii trebuie să se asigure că aceştia nu deschid şi nu folosesc conturi bancare în scopuri ilegale. Persoanele fizice pot deschide conturi doar în numele lor, cu posibilitatea ca titularii de conturi să împuternicească şi alte persoane pentru semnătura în cont. În alte ţări, conturile comune (deschise pe două nume), sunt des întâlnite (de exemplu, în familie, soţul şi soţia pot deschide un cont pe ambele nume).

La capitolul persoane fizice, singurul considerent pe care băncile trebuie să-l aibă în vedere, este vârsta persoanelor care doresc să deschidă un cont. În România, ca şi în multe alte ţări, începând de la vârsta de 18 ani persoanele fizice au capacitate deplină de exerciţiu, şi ca atare, îsi pot exercita drepturile şi pot să-si asume obligaţiile corespunzătoare raporturilor juridice pe care le încheie.

15.3. Condiţii de menţinere a clienţilor

Pe parcursul derulării afacerilor şi diverselor legături cu banca în situaţia clienţilor (în special persoane juridice) pot apărea următoarele situaţii:

- clienţii îşi menţin sau îşi sporesc calităţile de ansamblu care au fost probate prin criteriile de acceptare. Aceşti clienţi se recomandă astfel ca fiind foarte

buni, cu performanțe ridicate și, în aceste condiții, banca și unitățile sale teritoriale îi va aborda în continuare activ;

- clienții își modifică performanțele în sensul că înregistrează o rentabilitate scăzută, activele imobilizate nu sunt într-o situație prea bună (prea mari) față de capitalurile proprii și sursele pe termen lung, apelează la puține produse și servicii bancare. Aceşti clienți vor fi acceptați în continuare în mod pasiv și vor fi urmăriți cu atenție și sprijiniți pentru a putea îmbunătăți situația în care se află;
- clienții nu se mai încadrează în criterile pentru care au fost acceptați, nu mai desfășoară o activitate profitabilă, au o lichiditate și un grad de îndatorare sub nivelurile admise, activitatea și produsele lor nu mai sunt admise pe piață, în general au o situație care nu promite a fi ameliorată în viitor.

Persoanele juridice au fost tot timpul încurajate și susținute de bănci în eforturile lor pentru modernizarea și retehnologizarea producției prin acordarea unei game variate de credite în lei și în valută care au venit în completarea resurselor proprii utilizate în acest scop. Pe parcursul activității lor, băncile au acordat o atenție specială întreprinderilor de stat care au parcurs procesul de privatizare, precum și investitorilor străini care au manifestat interes pentru a investi în activitățile economice desfășurate pe teritoriul României. Creșterea numărului clienților va fi urmărită în paralel cu creșterea calității serviciilor oferite astfel încât interesul clientului să fie satisfăcut de bancă în condiții reciproc avantajoase.

Clientul trebuie să ocupe locul central în activitatea băncii, bucurându-se de o atenție deosebită din partea acesteia, banca urmărind să-și păstreze baza de clienți profitabili și extinderea pe cât posibil a acesteia prin atragerea altor mari agenți din zonă. Locul și rolul clientului trebuie păstrate în centrul atenției, urmărind comportamentul acestuia în funcție de care banca își poate organiza mai bine activitatea. Pentru bancă și salariații săi clienții reprezintă în permanență o prioritate, ei fiind cea mai importantă parte a activității bancare, cei ce pun în mișcare resursele băncii și fără de care banca nu ar exista.

15.4. Considerații privind posibilitățile de îmbunătățire a relației bancă client

Din cercetările realizate în domeniu s-a constatat că impactul cel mai mare asupra satisfacției clienților este legat în primul rând de încrederea pe care persoanele o au în respectiva bancă.

Profesionalismul bancar, ambianța sediului, dimensiunea gamei de produse și servicii au, de asemenea, un impact important asupra creșterii satisfacției clienților.

Nu trebuie însă omisă importanța costurilor și tarifelor bancare, care au, de asemenea, o importanță deosebită în alegerea băncii.

Putem spune că în condițiile unei concurențe din ce în ce mai puternice și a unor eforturi concertate ale băncilor de a-și asigura cote de piață superioare câștigarea unor clienți noi reprezintă un obiectiv care se poate realiza numai cu servicii și produse de calitate promovate la cele mai înalte standarde.

Considerăm, că nu există soluții magice prin care băncile să atingă performanțe imediate în managementul relației bancă-client mai ales că și clienții din România au devenit tot mai profesioniști și mai sofisticați solicitând o rezolvare a problemelor cât mai aproape de necesitățile lor, precum și o consiliere bancară adecvată.

În aceste condiții, înțelegerea nevoilor clientului și apropierea de acesta pot asigura suportul fidelizării acestuia, principalele direcții fiind prezentate în continuare

1. Funcția de marketing în industria financiar-bancară se concentrează pe următoarele activități:

- studierea comportamentului consumatorului și definirea segmentelor pieței prin intermediul cercetărilor de marketing;
- elaborarea strategiilor de marketing, administrarea și controlul programelor de marketing;
- dezvoltarea de noi produse/servicii și lansarea lor pe piață, precum și îmbunătățirea celor existente;
- analiza prețului produselor și serviciilor bancare;
- publicitate, comunicare și promovare;
- diversificarea canalelor de distribuție;

2. Oferta unei bănci către clienții săi derivă din însăși cele trei funcții principale ale unei bănci:

- să atragă depozitele bănești ale clienților, persoane fizice și juridice;
- să permită clienților să-și retragă banii sau să-i transfere în alte conturi;
- să acorde împrumuturi clienților care solicită credite, folosind depozitele atrase;

BCU "IOAN SLAVICI" UNIVERSITY LIBRARY

3. În ultimii ani o serie de factori au afectat semnificativ piaţa serviciilor financiar-bancare, înregistrând un impact major asupra relaţiei client-bancă:

- schimbarea comportamentului consumatorului;
- noile politici ale statului şi intervenţia guvernului;
- inovaţiile tehnologice;
- protecţia mediului înconjurător

4. Caracteristici ale produselor şi serviciilor financiar-bancare:

- serviciile bancare prestate cu precădere de către bănci şi instituţii financiare (agenţii de schimb, case de economii, case de împrumut, case de amanet, societăţi de credit pentru construcţii, companii de leasing şi fransiză, organizaţii emitente de carduri) care se plasează în cadrul relaţiilor financiare în poziţie de intermediari între posesorii de disponibilităţi băneşti şi solicitanţii acestora;
- serviciile de asigurare prestate de societăţi comerciale specializate (companii de asigurare), în schimbul primelor încasate de la persoanele fizice şi juridice asigurate. Aceste societăţi apar şi în calitate de intermediar financiar între clienţii asiguraţi şi diverşi solicitanţi de resurse financiare;
- serviciile bursiere prestate cu precădere de către bursele de valori, dar şi de către bănci şi agenţii de schimb, care apar în calitate de intermediari între vânzătorii şi cumpărătorii de titluri prin efectuarea de tranzacţii. Deşi nu prestează servicii financiare, dar funcţionează după acelaşi mecanism, se mai pot adauga bursele de mărfuri şi cele valutare;

5. Canalele alternative de distribuţie, care sunt în centrul noilor orientări strategice ale băncilor, se concretizează în:

- noi structuri de sucursale:

- minisucursale de tip chioşc sau punct bancar în magazin;
- sucursale orientate spre un segment anume de clienti;

- bancomate, POS-uri şi zip-zap-uri;
- automate de schimb valutar;
- sucursale tip "self banking";
- forţe de vânzare specializate;
- "call center" cum ar fi cele de tip IVR (Interactive Voice Response) care operează prin telefon cu răspuns pe robot sau răspuns uman;
- telefonul mobil;
- PC, Internet.

6. Particularități ale canalelor de distributie – trecerea de la distribuția fizică la cea virtuală.

Canale de distributie	depozite	credite	carduri	încasari	plati	schimb valutar	altele
Sucursale traditionale	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Minisucursale	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
ATM-uri	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Pos-uri, zip-zap-uri					✓		
Automate de schimb valutar						✓	✓
Sucursale „self banking"	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Forte de vânzare		✓					✓
Call center	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Telefonul mobil				✓	✓	✓	
Internet	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Avantajele oferite utilizatorilor de produse şi servicii bancare de canalele de distributie alternative sunt incontestabile

- apropierea de client, fapt ce determină reducerea vizitelor la sucursalele tradiționale, clientul nu mai este nevoit sa aştepte la cozi şi se poate bucura de o deplina mobilitate, realizează, astfel, importante economii de timp şi bani;
- accesibilitate, în general canalele de distribuție neconventionale sunt disponibile 24 de ore pe zi, 365 de zile pe an, clientul poate alege când şi de unde să-şi efectueze tranzacțiile;
- produse/servicii calitativ superioare - securizate, operabile în timp real, oferite la prețuri atractive;
- schimb de informații rapid şi eficient;
- operațiuni realizabile în deplină siguranță şi confidențialitate.

BCU "Ion Creangă" UNIVERSITY LIBRARY

7. Particularităţi ale promovării produselor şi serviciilor financiar-bancare

Caracteristici / Canale	Acoperire	Impact	Cantitate de informatii	Frecventa de aparitie	Utilizare	Costuri
Televiziune	larga	puternic	foarte redusa	regulata	în campanii publicitare	foarte mari
Radio	larga	mediu	foarte redusa	regulata	în campanii publicitare	medii
Ziare	larga	foarte puternic	Considerabila	zilnica	regulata	medii
Reviste	scazuta, in functie de segmentele de clienti	câteodata puternic asupra pietei tinta	Considerabila	periodic	regulata	medii
Cinema	larga, dar pentru generatia tânara	puternic	redusa	neregulata	scazuta	mari
Postere	larga	puternic	mesaje scurte	constanta	regulata	scazute
Pliante, fluturasi	la locul vânzarii	mediu	Considerabile	constanta	regulata	scazute
Prin posta	limitata	relativ mare	mare	neregulata	frecventa	ridicate
Call-center	ridicata	mare	foarte mare	constanta	24h din 24h	medii
Internet	foarte larga	puternic	foarte mare	constanta	24h din 24h	scazute

8. Telemarketingul prin centrul de contact (call center) îndeplineşte următoarele funcţii:

✓ prezentare şi vânzare de produse (ex. asigurare pentru maşina, de viaţă sau pensie) şi servicii (ex. planificare financiară);

✓ acordare de consultanţă pentru a găsi soluţii la problemele clienţilor şi uneori, pentru ai ajuta sa facă faţă situaţiilor dificile;

✓ vânzare încrucişată prin consultarea bazei de date cu achiziţionări anterioare;

✓ contactarea clienţilor potenţiali în urma completării unui cupon, a participării la un concurs cu premii sau a subscrierii la publicaţii de specialitate (newsletter);

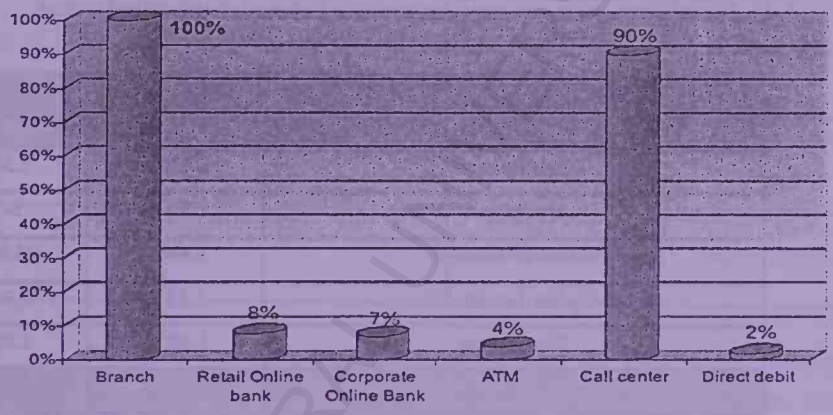
✓ răspuns la chestionare în scopul studierii satisfacţiei clienţilor.

9. Eficienţa canalelor integrate de distribuţie în sistemul bancar: Call center, E-mail, ATM/POS, On-line banking, Direct debit, E-banking, Internet banking. În anul 2004 cheltuielile cu e-banking au crescut de 4 ori faţă de 1999, iar utilizatori de servicii distribuite pe canale integrate au ajuns în Europa Occidentală la 57,9 mil., în SUA la 22,9 mil., iar în Japonia: 21,8 mil. Numărul de utilizatori de servicii electronice a crescut de la 44.538 în 2004 la

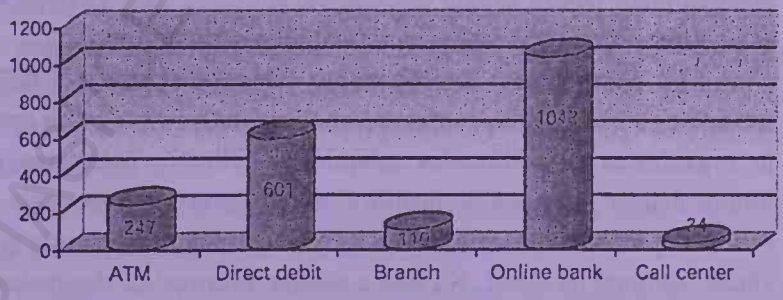
100.799 în 2005 în timp ce numărul de tranzacții a crescut cu 58,04% iar valoarea tranzacțiilor a crescut cu 77,33%.

Val. Medie Europa			*Media pentru SUA*	
Canalul	Euro	%	US S	%
Agenție	2.00	100	1.07	100
Call Center	0,96	48	0,54	50
Mail	0,27	14	1-	2-
ATM	0,22	11	0,27	25
Online	0,14	7	0,01	1
Direct Debit	0,04	2	3-	4-
PC bank	-	-	0,015	1

Costuri comparative



Număr de plăți



Elemente de calcul

Cheltuiala pe tip de Canal	*ATM*	*Direct Debit*	*Unitate*	*Retail Online bank*	*Corporate bank*	*Call Center*
Dezvoltare	11.00%	21.00%	1.00%	23.00%	20.00%	10.00%
Resurse Umane	20.00%	3.00%	96.00%	14.00%	1.00%	65.00%
Operaționale-IT	42.00%	14.00%	2.00%	46.00%	61.00%	24.00%
Marketing	27.00	62.00%	1.00%	18.00%	18.00%	1.00%
Total	*100.00%*	*100.00%*	*100.00%*	*100.00%*	*100.00%*	*100.00%*

10. Cheltuielile cu serviciile prin ATM, respectiv: retragere numerar, interogare sold, eliberare extras de cont, plată utilități, plată facturi telefonie mobilă, transferuri bancare sunt prezentate în tabelul următor.

Tip Cheltuială/Canal	ATM	Unitate
Dezvoltare	**0,50%**	**1.30%**
Comision	**1.60%**	**5-**
Resurse Umane	**3.60%**	**96.90%**
Operaționale-IT	**2.20%**	**0,30%**
Marketing	**1.50%**	**1.50%**
Total	**9.30%**	**100.00%**

Constatăm că băncile aplică strategii diferite de comisionare pentru: continuarea activității prin canale de distribuție clasice, menținerea profitabilității pentru canale electronice, aplicarea unor strategii de scală care să nu vizeze direct tranzacția, ci ansamblul operațiunilor.

11. **Customer Relationship Management - CRM** vizează metodologiile, strategiile, software-ul si capacitățile web care sprijină o firmă în organizarea și gestionarea relațiilor cu clienții; colectarea și distribuția tuturor datelor din toate domeniile firmei. Reprezintă o strategie de afaceri în vederea optimizării valorii acestora pe termen lung; o filosofie și o cultură de afaceri centrate pe client. Nu este o solutie informatică, dar include produse și servicii IT: servicii de contact center, consultanță și training, software integrat.

Principalele tipuri de Customer Relationship Management (CRM) sunt:

- CRM Operațional pentru sustinerea proceselor de front-office (marketing, vânzări, servicii);
- CRM Analitic ca suport în analiza comportamentului clientului, implementarea tehnologiei în colectarea și analiza informațiilor, baze de date revizuite, proces iterativ;
- CRM de colaborare – asigură contactul cu clienții (telefon, email, fax, web, sms, poștă, față în față)

Pentru o banca este esential să identifice care este riscul pierderii clientului vis-à-vis de valoarea acelui client pentru bancă, prin "redefinirea planului relațiilor cu clienții".

Valoarea clientului	Riscul pierderii clientului		
	Scăzut	Mediu	Mare
Scăzută	Încercarea de a vinde mai mult și de a vinde încrucișat sau pierdere	Încercarea de a vinde mai mult și de a vinde încrucișat sau pierdere	Permite sau încurajează clientul să plece
Medie	Încercarea de a vinde mai mult și de a vinde încrucișat	Cercetarea relației	Acțiuni de menținere
Mare	Alimentarea relației	Cercetare intensivă pentru îmbunătățirea relației	Acțiuni urgente în vederea menținerii

Customer Relationship Management este un instrument modern care sprijină băncile atât în constituirea unei baze de date a clienților, cât și în folosirea acesteia în atragerea și menținerea acestora prin :

- linii telefonice speciale – asigurarea de servicii telefonice gratuite;
- standarde ale servirii - set de standarde privind comportamentul pe care furnizorii de servicii promit să le respecte;
- compensarea - mijloacele de a recăpăta încrederea clienților în urma unor greșeli în servire sau altor împrejurări care au creat prilej de reclamații;
- rezolvarea reclamațiilor – sisteme de tratare a revendicărilor si dezamăgirilor clienților;
- consultarea – căutarea reacțiilor și punctelor de vedere ale clienților privind produsele și serviciile oferite de bancă;
- program de îmbunătățire continuă – care să conducă la "zero defecte" ale produselor și serviciilor;
- consilierea – furnizarea gratuită de consultanță pentru clienții în dificultate și/sau care se confruntă cu o schimbare semnificativă în viața lor;

➢ schemele de loialitate – instrumente pentru reținerea clienților, suplimentare fața de oferta principală de produse si servicii;

➢ cumpărătorii misterioși – folosirea unor observatori pregătiți să evalueze în secret comportamentul furnizorilor de servicii comparativ cu standardele specificate ale servirii;

➢ tehnologia în ajutorul preocupării față de client.

Servirea clientului implică toate activitățile băncii și ale angajaților îndreptate sau efectuate pentru a satisface cerințele acestuia. Aceasta înseamnă mai mult decât rezolvarea reclamațiilor, corectarea greșelilor și zâmbetul adresat clientului. Servirea clientului înseamnă căutarea lui, făcând tot ceea ce este posibil pentru a-l mulțumi și luând decizii în favoarea lui.

Cele ***10 principii pentru servirea calitativ superioară a clientului*** de către funcționarul bancar :

❖ clientul este cea mai importantă persoană pentru bancă;

❖ clientul nu depinde de bancă ci, dimpotrivă, banca depinde de el;

❖ clientul nu întrerupe activitatea, el este scopul activității;

❖ clientul este o parte a afacerii;

❖ clientul nu este o simplă cifră dintr-o statistică, el este o ființă umană cu sentimente, emoții, simpatii și prejudecăți;

❖ satisfacerea nevoilor, dorințelor și așteptărilor clienților și, de câte ori este posibil, rezolvarea plângerilor și temerilor lor este obligația băncii;

❖ clientul merită tratamentul cel mai curtenitor și profesional;

❖ clientul nu este o persoană cu care să discuți în contradictoriu ;

❖ clientul face o favoare băncii vizitând-o sau telefonând și dă posibilitatea băncii să-i ofere produsele și serviciile.

Pentru a putea avea un răspuns la așteptările clientului, băncile colectează informații referitoare la client și la comportamentul său, pune în funcțiune o bază de date și astfel datele pot fi analizate pentru a sesiza și interpreta acțiunile clientului.

Alimentarea bazei de date se poate realiza prin mai multe mijloace: chestionare și sondaje; urmărirea contului (elaborarea istoricului client); surse externe băncii (statistici publicate, ...)

Putem concluziona că într-un sistem bancar din ce în ce mai competitiv și în condițiile în care clienții devin activul strategic al băncilor, implementarea unui Customer Relationship Management va avea urmatoarele rezultate:

- o mai bună cunoaștere și înțelegere a profilelor clienților, precum și a circumstanțelor și nevoilor lor individuale;

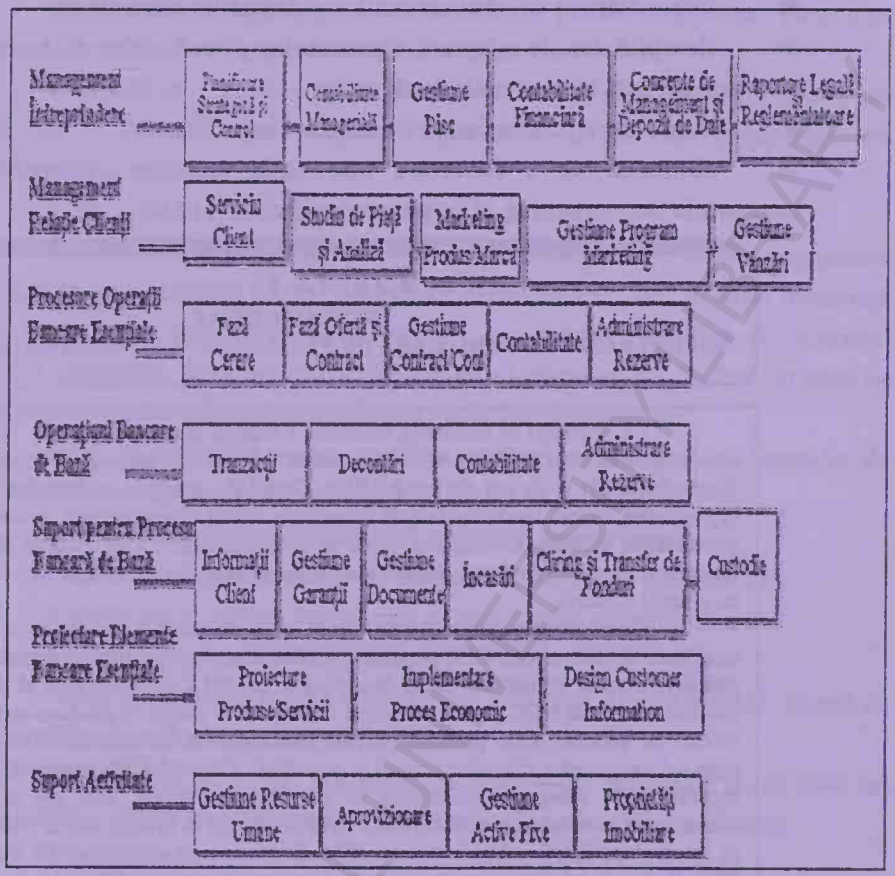
- îmbunătățirea calității serviciilor și a reacției către client;
- flexibilitatea de adaptare a proceselor și metodelor de lucru, pentru a satisface cât mai bine așteptările clienților;
- o mai mare personalizare a ofertelor de produse;
- abilitatea de a concentra informația mai bine și mai repede în campaniile de marketing, către grupurile de clienți țintă.

CASETA 4.1
STUDIU DE CAZ
SOLUȚIA CRM PENTRU CASA DE ECONOMII ȘI CONSEMNAȚIUNI

Un prim pas în abordarea modernă a relației cu clienții băncii a fost făcut prin adoptarea unui Cod de conduită respectat de către toți angajații CEC, atât cei din front-office, cât și de cei din back-office. Codul de conduită se bazează pe cultura organizației, valori fundamentale de integritate, spirit antreprenorial, profesionalism, competență, calitate, solicitudine, lucru în echipă în cadrul CEC. Codul de conduită guvernează comportamentul angajaților băncii în relațiile cu colegii lor, cu banca și cu clienții acesteia.

Dezvoltarea economică din ultimii ani a determinat decizia de constituire a unei baze de date clienți CEC persoane juridice, dar și a clienților potențiali persoane juridice. Ulterior constituirii bazei de date, s-a realizat o cercetare care să urmărească profilul clientului CEC și să evidențieze dacă actuala ofertă de produse/servicii CEC, modul de servire, noile produse pe care banca noastră intenționează să le lanseze raspund exigențelor clienților actuali și potențiali. Clientul CEC persoană juridică se încadrează în categoria societăților cu răspundere limitată, care are ca principal domeniu de activitate comerțul și are o cifră de afaceri la nivelul anului 2005 cuprinsă în intervalul 15.000 – 300.000 euro, 25% dintre ei sunt clienți noi iar mai mult de 80% dintre clienții băncii sunt mulțumiți de oferta de produse CEC, de corectitudinea efectuării operațiilor, de programul de lucru, de competența personalului. Cel mai des folosite produse de pasiv ale băncii: contul curent și depozitele la termen. Produsele de activ cele mai folosite: creditele pentru investiții. Produsul cel mai dorit de clienții actuali și potențiali este linia de credit, urmată de creditul pentru investiții și depozitul la termen. Produsele/serviciile noi - se remarcă un nivel ridicat al interesului clienților actuali și potențiali: plățile diverse efectuate din contul curent, consultanța financiar-bancară, creditul în valută.

CEC a ales implementarea soluției SAP. Compania SAP este lider mondial al aplicațiilor de business și al soluțiilor integrate pentru sectorul bancar, peste 550 bănci folosesc această soluție. "SAP Bănci" ajută băncile la sporirea profitabilității prin decizii mai informate, o mai bună identificare și exploatare a oportunităților și o mai bună înțelegere a riscului, expunerii activ/pasiv și eficienței capitalului.



BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Partea V

MANAGEMENTUL OPERAŢIUNILOR BANCARE

MANAGEMENTUL OPERAŢIUNILOR BANCARE PASIVE

Managementul resurselor bancare

Managementul operaţiunilor de trezorerie

MANAGEMENTUL OPERAŢIUNILOR BANCARE ACTIVE

Caracterizarea operaţiunilor bancare active

Managementul activităţii de creditare

Creditarea persoanelor juridice

Creditarea persoanelor fizice

Analiza şi clasificarea portofoliului de credite

Managementul plasamentelor pe pieţele organizate

BCU IAŞI CENTRALĂ UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Capitolul 16

MANAGEMENTUL OPERAȚIUNILOR BANCARE PASIVE

Operațiunile pasive reprezintă pentru bănci operațiile de constituire a resurselor și au, în general, următoarea structură: formarea capitalului propriu, atragerea depunerilor (depozite ale clienților și instituțiilor financiare, împrumuturi) și rescontul sau refinanțarea.

Managementul operațiunilor pasive reprezintă un ansamblu de tehnici metode, practici, principii, și modalități de optimizare a raportului resurse - plasamente, cu influență directă asupra resurselor privite ca variabilă în activitatea bancară. Acest lucru presupune adaptarea continuă a resurselor la plasamentele existente, chiar dacă există păreri în teoria economică care susțin, direct sau indirect, adaptarea volumului de credite la resursele disponibile. Există, totuși și teza priorității operațiunilor active față de cele pasive, teză care își găsește destui susținători în practica bancară românească.

16. 1 Managementul resurselor bancare

Resursele reprezintă totalitatea mijloacelor financiare necesare realizării obiectivelor strategice fixate pentru fiecare perioadă de activitate. În același timp, resursele băncilor cuprind totalitatea mijloacelor bănești aflate la dispoziția lor și pe care le folosesc în operațiuni de credit și alte operațiuni specifice. În fine, să nu uităm că resursele costă.

Pentru cei care le dețin reprezintă o sursă de venit, concretizată în suma de bani pe care o primesc în schimbul sumelor date spre gestionare unor instituții financiare (bănci). Și pentru instituția care gestionează resursele, acestea reprezintă o sursă de venit, respectiv o sumă de bani mai mare decât cea inițială care să-i permită să-și acopere cheltuielile de funcționare și să obțină un profit.

Resursele bancare reprezintă, deci, expresia bănească a renunțării la consum, atât a populației cât și a persoanelor juridice și plasarea acestor sume la bănci. Pentru a servi cu maximă eficiență scopului propus, resursele trebuie să indeplinească următoarele *cerințe*:

- să fie sigure și stabile în timp, permițând astfel realizarea unui echilibru resurse-credite și o bază certă a continuității procesului de creditare;
- să fie mobilizate pe termene cât mai mari;
- să aibă un curs ascendent;
- costul resurselor să fie cât mai redus.

În condițiile în care alături de bănci, la procurarea resurselor, concurează și alte instituții financiare, gestionarea acestora trebuie să se facă în condiții optime, astfel încât să se realizeze acel echilibru absolut necesar între resurse și plasamente, între dobânda activă și cea pasivă.

Sursele proprii (capital social și fondurile proprii) reprezintă componenta resurselor cea mai ieftină. Urmează apoi disponibilitățile la vedere ale clienților, care, chiar dacă au o durată de viață mai scurtă, diferența dintre dobânda medie activă și dobânda pasivă la disponibilitățile la vedere este mai mare și, de aici, rezultând un câștig considerabil pentru bancă.

Resursele constituite din disponibilitățile la termen ale clienților au avantajul că sunt relativ sigure pe perioada pentru care au fost constituite, dar, în același timp sunt și scumpe și, deci, trebuie completate cu alte surse mai ieftine menționate anterior. Împrumuturile de la alte bănci sau instituții financiare, contractate, în general, pe termen foarte scurt, se încadrează ca și cost între resursele menționate anterior și dobânda de refinanțare a băncii centrale.

Atunci când toate posibilitățile de procurare a resurselor prezentate anterior nu acoperă necesarul de resurse al băncii, aceasta trebuie să se împrumute. Opțiunea este, de regulă, pentru sumele plasate de alte bănci decât Banca Națională, existând trei posibilități:

- dacă sumele vândute de Banca Națională la dobânda de referință, nu sunt solicitate în totalitate, deci oferta depășește cererea, banca comercială are posibilitatea să negocieze cu deținătorii de sume, o dobândă sub rata scontului sau la nivelul ei;
- dacă sumele vândute de Banca Națională sunt insuficiente, deci cerea este mai mare decât oferta, în completare banca poate cumpăra de la deținătorii de sume la o dobândă, de obicei, mai mare decât taxa scontului dar mai mică decât dobânda de refinanțare;
- în situația când banca nu are de unde cumpăra resurse pentru a-și acoperi deficitul, fiind epuizate toate posibilitățile, inclusiv sumele vândute de Banca Națională cu dobânda de referință, se apelează la creditul pentru

"descoperit de cont", care se plătește cu dobândă de refinanțare, care este o dobândă mare, penalizatoare, practicată de Banca Națională, cu caracter coercitiv.

În funcție de managementul promovat, la nivelul fiecărei bănci prin intermediul resurselor se poate asigura, pe de o parte independența față de banca centrală și instituțiile financiare, iar, pe de altă parte, în funcție de gradul de atractivitate al dobânzilor pasive, de prestigiul și soliditatea fiecărei bănci, se asigură controlul asupra pieței sau a unui segment de piață.

Atragerea resurselor nu presupune altceva decât vânzarea produselor bancare. Dar pentru ca un produs să aibă o vânzare cât mai mare el trebuie să fie cunoscut de cât mai mulți potențiali cumpărători care să aibă încredere și să aprecieze prestigiul și soliditatea vânzătorului (a băncii).

Gestionarea resurselor, având în vedere sistemul piramidal de funcționare a societăților bancare, respectiv centrală, sucursală, agenție, se face la vârful piramidei, respectiv în centrala băncii, unitățile operative având sarcina de a colecta resurse la costurile stabilite unitar.

La nivel central, resursele se plasează, în baza unei politici de plasamente, în credite, participații, împrumuturi la alte societăți bancare sau instituții financiare, constituirea rezervei minime obligatorii la banca centrală, investiții, reparații, cheltuieli de funcționare, etc., dar și pentru unitățile teritoriale. La nivelul acestora, gestionarea resurselor presupune, pe de o parte, atragerea de la deținătorii de fonduri și comunicarea la centrală a sumelor încasate, iar pe de altă parte plasarea resurselor puse la dispoziție de centrală, în concordanță cu cererile clienților și a normelor în vigoare, respectând prudența bancară și urmărind obținerea unui profit maxim cu risc minim.

Astfel, managementul resurselor, strâns corelat cu managementul operațiunilor active și cu o evaluare cât mai corectă a posibilelor riscuri care pot să apară, este dependent de nivelul dobânzilor pasive practicate pe piață, acesta având un caracter stimulator sau prohibitiv în alegerea opțiunii pentru plasarea economiilor.

16.2 Optimizarea operațiunilor bancare pasive

Pentru a asigura un nivel optim al resurselor astfel încât activitatea băncii să se desfășoare normal resursele financiare (RF) trebuie să acopere integral necesarul de resurse financiare (NRF).

RF ≥ NRF

Resursele financiare, la momentul înființării băncii au statutul de disponibilitate (lichiditate), iar ulterior acestea se află în diferite ipostaze și anume: active nevalorificabile (clădiri, dotări), active valorificabile (plasamente în credite, etc.). În acest context trebuie luată în calcul și rezerva minimă obligatorie pe care banca trebuie să o aibă în cont la banca centrală.

Transpuse într-o inecuație vom avea: partea stângă a inecuației arată cât trebuie să fie resursele unei bănci, iar partea dreaptă exprimă mărimea activelor ce pot asigura bunul mers al activității bancare, astfel:

A +A + M≥ nde

- **AN, active nevalorificabile;**
- **AV, active valorificabile;**
- **RM, rezerva minimă obligatorie.**

Atunci când rezerva minimă este zero resursele financiare sunt egale cu necesarul de resurse financiare, iar acesta din urmă este format din active nevalorificabile și active valorificabile. Dar, fiecare bancă trebuie să dispună de o rezervă minimă în contul curent deschis la banca centrală și, ca atare, resursele trebuie să acopere și minimul de disponibilități bănești aflate în contul respectiv.

Gestionarea resurselor se face la nivel central și la nivelul unității bancare, capitalul propriu fiind gestionat la nivel central, iar resursele atrase sunt gestionate atât la nivel central cât și la nivelul unității bancare. După stabilirea acestei proporții se poate trece la optimizarea resurselor atrase de către o unitate bancară, în condițiile minimizării costurilor și maximizării profitului.

Asigurarea optimului depinde de manevrarea ratei dobânzii, respectiv reducerea dobânzii medii pasive, prin atragerea resurselor cu costuri cât mai reduse.

În condițiile actuale, fiecare bancă manifestă o grijă deosebită pentru dezvoltarea activității, ceea ce nu se poate realiza fără resurse sporite. În același timp, băncile trebuie să urmărească în permanență evitarea imobilizării fondurilor, a resurselor în general, ceea ce reprezintă una din principalele laturi ale managementului bancar, o linie de conduită în operațiunile pasive ale băncii. Acest lucru este legat direct de unii indicatori și anume solvabilitatea, lichiditatea și capacitatea de plată.

Procurarea resurselor presupune primirea de fonduri în depozitele băncii spre păstrare şi fructificare. Acestea sunt obţinute de la alte instituţii bancare sau financiare sub formă de credite sau prin refinanţare de la Banca Naţională. Cea mai mare pondere în resursele băncii o deţin depozitele clienţilor şi populaţiei, dar, pentru a spori substanţial aceste resurse nu trebuie neglijate rescontările de portofoliu la alte bănci şi orice alte operaţiuni de pe urma cărora banca devine debitoare faţă de cei care i-au furnizat fondurile.

Capitalul propriu şi fondurile proprii servesc mai mult ca o primă de asigurare pentru acoperirea riscurilor ce le-ar putea avea plasamentul capitalurilor din afară.

În general, în structura pasivului unei bănci comerciale vor fi regăsite următoarele categorii de resurse :

- capitalul propriu;
- împrumuturi de la intermediarii financiari (Banca Naţională, conturi curente ale băncilor, disponibilităţi zilnice, împrumuturi la termen);
- obligaţiuni şi împrumuturi participative;
- depozite ale clienţilor (agenţi economici);
- economiile populaţiei depuse la bancă;
- titluri de valoare;
- provizioane diverse;
- alte fonduri proprii.

Capitalul propriu sau fondurile proprii se determină conform metodologiei prezentate în subcapitolul anterior. Capitalul social, trebuie vărsat integral în formă bănească la momentul constituirii băncii, într-un cont deschis la o bancă autorizată. Limita minimă a capitalului social şi cea a fondurilor proprii ale unei bănci este de 370 miliarde lei.

Depozitele clienţilor băncii. Acestea împreună cu mobilizările de pe piaţa financiară, deţin de departe ponderea cea mai mare în totalul resurselor băncii. Depozitele clientelei se constituie în lei sau în valută, în conturi curente la termen sau la vedere. Depozitele clienţilor reprezintă o categorie de resurse care corespund funcţiei de intermediere a băncii.

Colectarea de depozite de la populaţie reprezintă una din operaţiunile pasive care caracterizează băncile, nu numai în conformitate cu normele şi legile bancare, dar şi cu organizarea instituţiilor de credit. Mărimea, felul şi dinamica depozitelor sunt deosebit de sensibile la situaţia economică din fiecare perioadă, direcţiile prioritare şi stabilitatea constituind, în acelaşi timp,

principalul element de risc al activității bancare, corespunzător rolului de depozitar și administrator al lichidității temporar disponibile.

Atragerile de pe piața financiară, sunt constituite în principal din depozitele în lei și valută ale altor bănci comerciale. Aceste atrageri sunt de fapt împrumuturi de pe piața financiară.

Depozitele publice, sunt constituite în principal din depozitele bugetului statului pentru finanțarea și creditarea unor acțiuni speciale aprobate de guvern.

Pasivele interbancare, se constituie din împrumuturi de refinanțare la Banca Națională, de la alte bănci comerciale sau instituții de credit.

Alte pasive, provin din alte operațiuni proprii ale băncii, în afara celor prezentate anterior. Aici sunt cuprinse amortismente, dotări dar și resurse de mai mică importanță dar care nu trebuie neglijate pentru că își au rolul lor mai ales la un moment dat: dividende neridicate, conturi diverse, conturi tranzitorii, beneficiul net reportat din anul precedent etc. Rolul și ponderea cea mai mare în cadrul acestei categorii de pasive îl are grupa titlurilor de valoare: obligațiuni, bonuri de casă, bonuri de tezaur etc.

Operațiunile pasive constituie angajamente în patrimoniul băncii și apar în bilanț în pasiv, fiind legate de plata unor dobânzi.

În concluzie, managementul operațiunilor pasive este, în principiu, o activitate bazată în mare parte pe anticipări ale evoluției economiei pe termen scurt, mediu și lung. El este cu atât mai important cu cât, în cazul băncilor, efectul de levier financiar (creșterea rentabilității financiare prin atragerea de noi resurse, respectiv raportul dintre datoriile financiare și capitalul propriu) este foarte pronunțat. Ponderea mare a creanțelor în activ și datoriilor în pasivul băncii explică importanța managementului operațiunilor pasive în activitatea băncii.

Cu toate acestea, conform teoriei economice și realității actuale, resursele băncii sunt variabile în funcție de dobânda bonificată. Altfel spus, nu putem vorbi de o lipsă de resurse la un moment dat, echilibrul cerere/ofertă ține de prețul resurselor.

BCU IAȘI "ȘTEFAN CEL MARE" DIGITAL LIBRARY

16. 3 Managementul operaţiunilor de trezorerie

Managementul trezoreriei vizează asigurarea lichidităţii băncii, respectiv gestionarea eficientă a resurselor băncii în scopul maximizării profitului.

Lichiditatea bancară, după cum s-a mai precizat, reprezintă capacitatea băncii de a-şi finanţa operaţiunile curente, fiind o problemă de gestionare a activelor şi pasivelor bancare în funcţie de gradul lor de lichiditate. Este vorba de gestionarea numerarului şi a altor active financiare convertibile în numerar.

Gestiunea lichidităţii şi implicit satisfacerea nevoilor de lichiditate presupune identificarea surselor de lichiditate şi adecvarea acestora la nevoile băncii. În general, fluxul de lichidităţi la nivelul unei bănci într-o anumită perioadă poate fi sintetizat astfel:

Intrări (surse) de lichidităţi	Ieşiri (utilizări) de lichidităţi
constituiri de depozite	retrageri din depozite
rambursarea creditelor şi a dobânzilor aferente de către clienţi	credite acordate clienţilor
venituri din comisioane şi alte servicii bancare, altele decât depozitele	cheltuieli operaţionale/de funcţionare
vânzarea de active bancare	cumpărarea de active bancare
împrumuturi de pe piaţa monetară sau împrumuturi rambursate băncii de pe această piaţă	împrumuturi acordate pe piaţa monetară sau împrumuturi rambursate de bancă pe această piaţă
capital suplimentar	dividendele acţionarilor

Rezultă că lichiditatea într-o anumită perioadă (Lp) este dată de relaţia:

Lp = IL – UL, unde

- **IL = intrările de lichidităţi;**
- **UL = utilizările (ieşirile) de lichidităţi.**

Atunci când:

Lp > 0 se înregistrează un excedent sau un surplus de lichitate, iar

Lp < 0 se înregistrează un deficit de lichiditate.

Managementul lichidităţii băncii îşi justifică importanţa deosebită din cel puţin două motive, aparent contradictorii:

- banca nu poate rămâne fără lichidităţi, deoarece lipsa de lichidităţi poate conduce la deteriorarea imaginii băncii pe piaţă şi chiar la faliment;

BCU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- resursele băncii trebuie gestionate eficient, profitabil în sensul că o lichiditate sporită conduce automat la diminuarea profitabilității.

Administrarea activelor în vederea asigurării lichidității băncii presupune pe de o parte utilizarea volumului de lichidități disponibile pentru a determina nivelul împrumuturilor pe care banca le poate acorda, iar pe de altă parte crearea unor rezerve de lichiditate pentru a acoperi anticipat cerințele viitoare, rezerve constituite din active lichide.

Activele lichide pentru asigurarea lichidității unei bănci trebuie să prezinte următoarele caracteristici:

- au o piață deja formată, astfel încât să poată fi vândute imediat;
- au un preț stabil, care elimină pierderea de valoare în perioada deținerii activului;
- vânzarea lor trebuie să fie ușor reversibilă, astfel încât activul să poată fi răscumpărat ulterior, atunci când lichiditatrea s-a îmbunătățit, fără să se înregistreze o pieredere semnificativă.

Principale active de acest gen și caracteristicile lor sunt:

Denumirea activului	Caracteristici
titluri de stat (bonuri de tezaur)	grad mare de lichiditate și risc scăzut
obligațiuni emise de administrațiile locale	mai puțin lichide și mai riscante
depozite la bănci corespondente	grad sporit de lichiditate însă remunerate inferior
cumpărarea de titluri printr-un contract *repo*[1]	dacă va fi necesar aceste active pot prezenta un grad ridicat de lichiditate.

Administrarea pasivelor pune accent, în general, pe următoarele surse de împrumuturi:

Tipul împrumutului	Caracteristici
împrumuturi interbancare	piața interbancară poate oferi diverse sume, pe diferite perioade în condițiile în care dobânda pasivă este corespunzătoare
vânzarea titlurilor printr-un contract *repo*	aceste titluri pot fi o sursă pentru creșterea lichidității
împrumuturi de la banca centrală	resurse de ultimă instanță, deoarece sunt acordate cu dobânzi ridicate, penalizatoare

În condițiile unei administrări eficiente a activelor și pasivelor și în situația unei previziuni exacte a activității bancare, respectiv a intrărilor și

1 Cumpărări reversibile de active eligibile pentru tranzacționare reprezentând tranzacții reversibile în cadrul cărora B.N.R. vinde băncilor titluri de stat (active eligibile), cu angajamentul acestora de răscumpărare la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data încheierii tranzacției.

ieşirilor viitoare de lichidităţi succesul managementului trezoreriei ar fi asigurat. Dar, pe de o parte, riscul nerambursării creditelor nu poate fi stabilit cu exactitate, iar, pe de altă parte, depunerile şi retragerile de depozite ale clienţilor nu pot fi apreciate cu exactitatate.

Drept urmare, unul din obiectivele esenţiale ale managementului trezoreriei este prognozarea poziţiei lichidităţii băncii.

Pentru a anticipa modificările la nivelul fondurilor disponibile şi a stabili necesităţile lor probabile băncile folosesc previziunea fluxului de lichidităţi (cash flow-ul).

Prognoza cash flow-ului anticipează intrările (sursele) şi ieşirile (utilizările) de fonduri, pentru o perioadă de previziune, împărţită în mai multe subperioade, în funcţie de intenţiile manageriale. Acestea pot fi reprezentate de zile, săptămâni, luni.

Scopul esenţial al previziunii cash flow-ului este identificarea intrărilor şi ieşirilor de capital în fiecare perioadă de previziune şi apoi analizarea acestora, în vederea anticipării schimbărilor ce pot apărea la nivelul lichidităţilor şi, mai ales, asigurarea necesităţilor de finanţare rezultate, astfel:

Cash flow	Perioada 1	Perioada 2	Perioada 3	Perioada 4
Intrări				
Rambursări din împrumuturi				
Alte venituri				
Disponibilizarea activelor				
TOTAL				
Ieşiri				
Credite acordate				
Cheltuieli operaţionale				
Cumpărări de active				
TOTAL				
CASH FLOW NET				

O previziune cât mai reală trebuie să urmărească fluxul de lichidităţi zilnic, timp de două săptămâni, apoi perioadele de analiză vor fi săptămânale şi mai departe, perioade lunare, până la un an. Importanţa unei astfel de periodizări rezidă din necesitatea asigurării unui control precis într-un termen foarte apropiat.

Printre factorii care influenţează major estimarea necesităţilor de lichiditate ale băncii amintim:

- tendinţele înregistrate în evoluţia depozitelor;

- conjunctura economică;
- strategia băncii.

De asemenea, evaluarea surselor de lichiditate ale băncii trebuie să ia în considerare şi sensibilitatea acestora din punct de vedere al retragerii. Pentru acesta se impune în primul rând o clasificare a surselor din punct de vedere al probabilităţii de a fi retrase iar, în al doilea rând constituirea unor rezerve, altele decât cele obligatorii impuse de banca centrală.

Depozitele şi sursele de fonduri pot fi clasificate, din punct de vedere al probabilităţii de retragere, astfel:

- fonduri fierbinţi (hot funds), cele care, fie au rata dobânzii puternic sensibilă, fie probabilitatea de retragere într-o perioadă specificată este foarte mare;
- fonduri vulnerabile (vulnerable funds) sunt cele care au un risc mediu de a fi retrase într-o perioadă specificată;
- fonduri principale (core funds), pentru care probabilitatea de retragere într-o perioadă specificată este foarte mică.

Procentele de rezervă alocate fiecărei clasificări, bazate pe experienţă sunt următoarele:

- 95% pentru fondurile fierbinţi;
- 45% pentru fondurile vulnerabile;
- 5% pentru fondurile principale.

Constituirea acestor rezerve, calculate prin metoda structurării fondurilor, va conduce la alocarea unor sume cu statut de rezerve lichide mai mari decât rezerva legală solicitată de banca centrală, firește cu efecte asupra profitabilităţii băncii.

Toate aceste tehnici şi instrumente de gestionare a trezoreriei băncii nu asigură automat succesul managementului trezoreriei. Problema unui deficit de lichiditate poată să apară oricând şi, în aceste condiţii, trebuie găsite soluţii rapide, respectiv surse care să finanţeze acest deficit. Pentru aceasta, trezorierul băncii poate apela la următoarele operaţiuni:

- împrumuturi interbancare;
- vânzarea valorilor mobiliare în cadrul unui contract repo;
- emisiunea de certificate de depozit;
- emisiunea efectelor de comerţ;
- împrumut de la banca centrală.

BCU IAŞI CENTRALĂ UNIVERSITARĂ

MANAGEMENTUL OPERAȚIUNILOR BANCARE ACTIVE

Operațiunile active sunt operațiuni care vizează patrimoniul băncii, se regăsesc în activul bilanțului și dau dreptul la primirea unei dobânzi. Prin intermediul operațiunilor active se angajază resursele mobilizate în vederea obținerii de profit.

Managementul operațiunilor active vizează toate aspectele privind modul în care sunt organizate și utilizare resursele în scopul maximizării profitului și eficientizării activității bancare. Altfel spus, obținerea unor active de o calitate ridicată și cu o expunere cât mai redusă la risc.

17.1 Caracterizarea operațiunilor bancare active

Unul dintre scopurile cele mai importante în activitatea unei bănci este acela de a găsi plasamente, atât pentru fondurile proprii, cât și pentru cele mobilizate din afară. Plasamentele sau alocarea fondurilor sunt operațiuni active, complexe prin care banca distribuie în economie, sub formă de credite, capitalurile proprii și atrase.

În general, operațiunile active pot fi grupate astfel:

- operațiuni de creditare;
- alte operațiuni de plasament pe pieţele organizate (piața monetară, valutară, de capital, etc.).

La baza managementului operațiunilor active ar trebui să stea următoarele direcții:

- acceptarea unui risc corelat cu profitul care se previzionează a se obține;
- corelarea cât mai strânsă a maturității creditelor cu cea a resurselor;
- dezvoltarea și perfecționarea unor tehnici și proceduri de identificare a creditelor neperformante;
- dezvoltarea unor noi operațiuni active, în general, asigurarea unei game mai largi de produse în domeniul creditării, în special, dar și implicarea băncilor comerciale în procesul de restructurare a agenților economici.

În acest context, plasamentele trebuiesc orientate în direcția asigurării unui grad sporit de siguranță (risc minim), astfel încât, acest risc, corelat cu profitul prognozat să rezolve problema lichidității băncii. Întrucât, din acest punct de vedere, plasamentele bancare nu sunt omogene, managementul bancar trebuie să rezolve problema aprecierii cu rigurozitate a gradului de lichiditate al fiecărui activ, astfel încât, pe de o parte, acesta să contribuie la transferul de bani în economie, iar pe de altă parte la maximizarea profitului.

Structurarea plasamentelor în funcție de corelația risc-profit-lichiditate, prezentată în tabelul următor, trebuie să reprezinte obiectivul principal al managementului operațiunilor active.

Criteriile pe baza cărora se axează optimizarea structurii plasamentelor sunt, pe de o parte diversificarea portofoliului, iar pe de altă parte selectarea lor în funcție de rezultatul corelației profit risc.

Structurarea plasamentelor în funcție de corelația risc-profit-lichiditate

Plasamente	Grad de risc	Grad de profit	Grad de lichiditate
Numerar	Scăzut	Mic	Mare
Hârtii de valoare	Mediu	Mediu	Mediu
Credite	Maxim	Mare	Mic

În *teoria portofoliului* Harry Markowitz a căutat să dovedească faptul că un portofoliu diversificat sau optimal, adică unul care să combine activele astfel încât să maximizeze veniturile şi să minimizeze riscurile, ar putea fi practic realizabil.

Prin constituirea de portofolii, în general, se asigură diversificarea riscului, respectiv riscul portofoliului este mai mic decât riscul fiecărui element component. Diversificarea portofoliului urmăreşte două scopuri principale: minimizarea riscului şi menţinerea şi creşterea profitului existent şi este subordonată principiului dispersării riscului. Această dispersare conduce la diminuarea riscului, dar aplatizează rezultatele.

Riscul portofoliului depinde de doi factori: riscul individual al fiecărui activ ce îl compune şi coeficientul de corelaţie dintre active.

BCU IAŞI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Cu cât abaterea standard a rentabilității activului față de rentabilitatea medie pe care o asigură este mai mare, cu atât activul este mai riscant, întrucât incertitudinea este mai mare[2].

În general, este recomandabil ca rentabilitățile activelor ce compun un portofoliu să fie corelate negativ. Aceasta face ca, în cazul în care rentabilitatea unuia dintre activele componente scade, rentabilitatea celuilalt activ să crească și să susțină rentabilitatea de ansamblu a portofoliului.

17. 2 Managementul activității de creditare

Operațiunea de creditare reprezintă actul prin care o instituție de credit se obligă să pună la dispoziția clienților fondurile solicitate sau își ia un angajament prin semnătură, de natura avalului, cauțiunii sau garanției, în favoarea acestora.

Creditul reprezintă, deci, orice angajament de plată a unei sume de bani în schimbul dreptului la rambursarea sumei plătite, precum și la plata unor dobânzi sau a altor cheltuieli legate de această sumă, precum și orice prelungire a scadenței unei datorii și orice angajament de achiziționare a unui titlu care încorporează o creanță sau a altui drept la plata unei sume de bani.

17.2.1 Principii generale de creditare bancară

Activitatea de creditare desfășurată de instituțiile de credit (bănci) din țara noastră respectă prevederile legislației privind activitatea bancară, a normelor și regulamentelor proprii, a normelor, instrucțiunilor și regulamentelor emise de BNR în calitatea sa de bancă centrală cu atribuții de reglementare în domeniile monetar, de credit, valutar, de plăți și supraveghere bancară.

Operațiunile de creditare efectuate de instituțiile de credit au la bază ***prudența bancară*** ca principiu fundamental de politică bancară ce caracterizează întreaga activitate, precum și următoarele principii generale:

1. în procesul de acordare a creditelor, băncile comerciale vor urmări ca solicitanții sa prezinte ***credibilitate*** și, toate operațiunile de creditare vor trebui

2 Este vorba de cuantificarea riscului prin abaterea standard a rentabilității acestuia față de rentabilitatea medie, concept introdus de Markowitz în anii '50 ai secolului trecut. De asemenea, Markowitz a considerat că, combinația diferitelor active cu riscuri diferite poate duce la scăderea riscului total al investiției.

consemnate în documente contractuale care să reflecte cu claritate toți termenii și toate condițiile operațiunilor de creditare;

2. activitatea de creditare trebuie să aibă la bază ***analiza viabilității și realismul afacerilor*** în vederea identificării și evaluării capacității de plată a clienților, respectiv de a genera venituri și lichidități, ca principală sursă de rambursare a creditului și de plată a dobânzii;

3. creditele, indiferent de suma sau de perioada de rambursare, se acordă pentru ***destinația stabilită prin contracte***, destinația precisă fiind obligatorie pentru împrumutați;

4. pentru creditele acordate ***băncile percep dobânzi și comisioane*** ale căror niveluri se stabilesc de fiecare bancă, precum și penalități stabilite conform legii, în cazul nerambursării la scadență a creditelor și/sau neachitării dobânzilor datorate;

5. creditele se acordă, în toate cazurile, pe bază de ***garanții***, volumul minim al garanțiilor constituite trebuie să acopere datoria maximă a împrumutatului către bancă, formată din credite și dobânzi. Banca are dreptul să verifice, la clienții săi, existența permanentă și integritatea garanțiilor asigurătorii pe toată perioada creditării;

6. pe perioada creditării, beneficiarii de credite - persoane juridice, au obligația să pună la dispoziția băncii un exemplar din bilanțul contabil, situațiile contabile periodice și orice alte documente solicitate de bancă;

7. ***rambursarea la termen a creditului***, principiu care asigură reluarea permanentă a procesului de creditare, se realizează prin determinarea reală a capacității împrumutatului de a realiza venituri, prin alegerea și convenirea garanțiilor asigurătorii precum și prin supravegherea permanentă a modului de utilizare a creditului;

8. în general, creditele se acordă la cererea ***agenților economici*** care îndeplinesc cumulativ următoarele ***condiții***:

- sunt constituiți potrivit legii;
- posedă capital social vărsat, potrivit actului constitutiv;
- desfășoară activități legale și eficiente;
- îndeplinesc un nivel optim al indicatorilor de bonitate;
- din analiza fluxului de lichidități rezultă că există posibilități reale de rambursare la scadență a ratelor din credit și plata dobânzilor aferente;
- valoarea garanțiilor materiale acceptate este mai mare sau cel puțin la nivelul creditelor solicitate sau a dobânzilor aferente, calculate pe întreaga perioadă de creditare;

- au deschise conturi la banca de la care solicită creditul;
- prezintă situația angajamentelor din conturile deschise la alte societăți bancare și a garanțiilor aferente;
- acceptă clauzele contractului de creditare;

9. ***persoanele fizice*** pot beneficia de credite, dacă sunt îndeplinite cumulativ următoarele ***condiții***:

- realizează venituri certe și cu caracter permanent, pe întreaga perioadă de creditare;
- constituie și utilizează surse proprii de finanțare;
- garantează rambursarea creditelor solicitate cu veniturile pe care le realizează, precum și cu garanții reale;
- nu înregistrează debite și alte obligații neachitate la scadență către bancă și terți la data solicitării împrumutului;

10. băncile comerciale, în vederea administrării riscului și acoperirii eventualelor pierderi din credite și dobânzi, își constituie rezerva generală pentru riscul de credit și provizioane specifice de risc pentru credite și dobânzi.

17. 2. 2 Categorii de credite

Băncile pot să acorde ***credite în lei și valută, pe termen scurt, mediu și lung,*** în vederea completării fondurilor proprii, pentru: acoperirea cheltuielilor de producție și desfacere; achiziționarea de produse și mărfuri în vederea comercializării; efectuarea cheltuielilor aferente producției din perioada următoare (producția neterminată); pentru unele nevoi temporare de fonduri apărute în aprovizionarea și desfacerea produselor, precum și pentru realizarea unor obiective de investiții.

Creditarea pe termen scurt reflectă operațiunile de împrumut a unor sume de bani pe o ***durată ce nu depășește 12 luni***, cu excepția creditelor pentru produse cu ciclu lung de fabricație.

Creditele a căror durată de rambursare este între un an și cinci ani sunt considerate ***pe termen mediu***, iar cele care depășesc durate de 5 ani sunt ***credite pe termen lung.***

Perioada de creditare, cuprinde:

a) ***perioada de timp în care creditul se angajează***, respectiv de la o dată, stabilită prin contract, de punere a creditului la dispoziția împrumutatului și până la angajarea integrală a creditului;

b) ***perioada de utilizare***, cuprinde intervalul de timp dintre angajarea integrală a creditului şi data primei rate scadente;

c) ***perioada de graţie***, reprezintă intervalul de timp în care beneficiarul de credite nu este obligat să restituie băncii sume din împrumuturile primite, împrumutatul achitând doar dobânzile datorate şi comisioanele si taxele aferente;

d) ***perioada de rambursare***, este reprezentată de intervalul de timp în care sumele împrumutate clienţilor trebuie restituite integral băncii. Perioadele de rambursare şi de graţie se negociază cu fiecare solicitant de credite;

e) ***perioada de întârziere***, cuprinde intervalul de timp de la scadenţa creditului până la recuperarea efectivă a acestuia, inclusiv prin executarea silită sau lichidarea judiciară a debitorului.

În general, băncile comerciale pot acorda clienţilor lor următoarele ***categorii de credite:***

a) ***credite pe termen scurt, în lei,*** pentru:

- capital de lucru;
- linii de credite;
- stocuri, cheltuieli şi alte active constituite temporar;
- stocuri şi cheltuieli sezoniere;
- producţia de export şi exportul de produse;
- produse cu ciclu lung de fabricaţie;
- cecuri remise spre încasare;
- scont;
- factoring;
- facilităţi de cont (descoperire de cont);
- valuta vândută;
- dezvoltare (investiţii) în completarea surselor proprii, până la 1 an;
- mărfuri vândute cu plata în rate;
- activităţi desfăşurate de persoanele fizice autorizate şi producătorii agricoli individuali, pe termen de pâna la 1 an;
- consumul gospodaresc al persoanelor fizice.

b) ***credite pe termen scurt în valută***, pentru:

- importul de bunuri şi servicii (pe obiect);
- linii de credite tip revolving pentru importul de materii prime şi materiale;
- importul de bunuri şi servicii, pe bază de finanţare externă;
- documente remise spre încasare.

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

c) ***credite pe termen mediu şi lung în lei***, pentru:

- dezvoltare (investiţii) în completarea surselor proprii, peste 1 an;
- activităţi de leasing;
- cumpărare de acţiuni;
- forfetare;
- finanţarea investiţiilor şi achiziţionarea de active fixe de către persoanele fizice autorizate şi producătorii agricoli individuali;
- investiţii imobiliare şi cumpărarea de bunuri de folosinţă îndelungată de către persoanele fizice.

d) ***credite pe termen mediu şi lung în valută***, pentru:

- modernizarea şi dezvoltarea capacităţilor de producţie existente;
- retehnologizarea proceselor de productie;
- achiziţionarea din import de maşini, utilaje, tehnică de calcul,etc.;
- efectuarea oricăror alte cheltuieli legate strict de realizarea şi darea în exploatare a investiţiilor.

Băncile pot să acorde clienţilor lor şi alte categorii de credite.

17.2.3 Analiza economico - financiară a activităţii desfăşurate de clienţii persoane juridice

În vederea cunoaşterii şi evaluării situaţiei economico - financiare, prezente şi de perspectivă a clienţilor, instituţiile de credit analizează activitatea clienţilor lor pe baza următoarelor ***surse de informaţii***:

a) informaţii obţinute de la clienţi:

- din cererea de deschidere a contului;
- din actul constitutiv al societăţii;
- din bilanţurile contabile, contul de profit şi raportările contabile, balanţele de verificare;

b) informaţii din evidenţele băncii privind:

- volumul total de credite aprobat şi acordat, pe categorii de credite şi durate de rambursare;
- volumul de încasări şi plăţi lunare;
- incidente apărute în derularea operaţiunilor de plăţi fără numerar şi rambursări de credite, precum şi volumul şi frecvenţa acestora;
- serviciul datoriei.

c) informaţii din surse exterioare, care pot fi obţinute de la:

- Banca Naţională a României, Centrala Incidentelor de Plăţi;

BCU CLUJ / UBB UNIVERSITY LIBRARY

- Registrul Comerțului;
- Comisia Națională de Statistică și Consiliile județene de statistică;
- alte bănci și agenți economici care au relații contractuale cu clienții;
- mijloacele mass-media.

Analiza aspectelor economico - financiare urmărește stabilirea unui diagnostic al situației economico-financiare, absolut necesar pentru luarea deciziei de creditare.

Activitatea de analiză presupune următoarele aspecte:

a) analiza bilanțului contabil;

b) analiza veniturilor, cheltuielilor și a contului de profit și pierdere;

c) analiza fluxurilor de fonduri ale perioadelor expirate;

d) analiza fluxului de lichidități pe perioada următoare.

Analiza bilanțului contabil are în vedere cele trei capitole ale activului și pasivului împărțite pe trei nivele, astfel:

	ACTIV	PASIV
Nivelul I	Active imobilizate	Pasive pe termen lung
Nivelul II	Active realizabile	Datorii curente cu scadență mai mică de 1 an
Nivelul III	Trezoreria pozitivă	Trezoreria negativă

Din categoria *activelor imobilizate* fac parte imobilizările necorporale, corporale și financiare și creanțele comerciale cu scadența mai mică de 1 an.

Stocurile, creanțele de maximum 1 an, conturile de regularizare și asimilate, precum și primele privind rambursarea obligațiunilor formează *activele realizabile.*

Trezoreria pozitivă cuprinde activele lichide sau susceptibile de a se transforma rapid în lichidități cum sunt: conturi la bănci în lei și devize, acreditive, titluri de plasament, etc.

Activele realizabile și trezoreria pozitivă formează *activele circulante.*

Pasivele pe termen lung includ sursele de finanțare cu caracter permanent sau de lungă durată cum sunt capitalurile proprii, provizioanele pentru riscuri și cheltuieli și datoriile cu scadență mai mare de 1 an.

Datoriile curente cu scadență mai mică de 1 an cuprind datoriile nefinanciare cu scadență mai mică de 1 an, avansurile primite, alte datorii, precum și veniturile înregistrate în avans din diferențele de conversie pasiv.

Datoriile financiare mai mici de 1 an, precum și partea mai mică de 1 an din datoriile financiare cu scadența mai mare de 1 an formează *trezoreria negativă.*

BCU MUNICIPAL UNIVERSITY LIBRARY

Datoriile cu scadența mai mare de 1 an, datoriile curente mai mici de 1 an și trezoreria negativă formează *datoriile totale.*

Diferența dintre pasivele pe termen lung și activele imobilizate reprezintă *fondul de rulment.* Acesta poate fi *pozitiv,* atunci când pasivele pe termen lung finanțează activele imobilizate și o parte din activele realizabile, și *negativ*, atunci când activele imobilizate nu sunt acoperite integral de pasivele pe termen lung.

Diferența dintre activele realizabile și datoriile curente cu scadență mai mică de 1 an reprezintă *necesarul de fond de rulment.* Atunci când activele realizabile sunt superioare datoriilor curente cu scadență mai mică de un an se manifestă o insuficiență de resurse, deci un *necesar de fond de rulment pozitiv*, care poate fi acoperit prin credite bancare pe termen scurt sau prin excedentul de fond de rulment (dacă există). În situația în care activele realizabile sunt mai mici decât datoriile curente cu scadență mai mică de 1 an, deci există un surplus de resurse atrase, vorbim de un *necesar de fond de rulment negativ* care arată imposibilitatea obținerii creditelor bancare pe termen scurt.

Trezoreria netă reprezintă diferența dintre trezoreria pozitivă și trezoreria negativă. Dacă fondul de rulment este superior necesarului de fond de rulment avem o *trezorerie netă pozitivă,* situație în care nu pot fi angajate credite pe termen scurt. În situația în care fondul de rulment este inferior necesarului de fond de rulment *trezoreria netă este negativă,* iar finanțarea activelor realizabile este asigurată prin credite bancare pe termen scurt.

În luarea deciziei de creditare trebuie să se acorde atenție deosebită corelării fondului de rulment cu necesarul de fond de rulment.

Pentru realizarea unei analize cât mai exacte a bilanțului contabil, în practică, se pot grupa conturile din balanța de verificare lunară, depusă de agenții economici, sub forma unui bilanț restructurat.

Analiza contului de profit și pierdere permite desprinderea unor concluzii legate de nivelul performanțelor economice ale activității desfășurate de un client al băncii într-o anumită perioadă de gestiune și presupune următoarele nivele:

	Nivelul	Cheltuieli	Venituri
I	Exploatare	Cheltuieli de exploatare	Venituri din exploatare
II	Financiar	Cheltuieli financiare	Venituri financiare
III	Excepțional	Cheltuieli excepționale	Venituri excepționale
IV	Global	Impozit pe profit	

I. Nivelul de exploatare.

Situaţia acestui nivel este reflectată de o serie de indicatori care permit determinarea performanţei clientului la nivelul activităţii de bază, respectiv activitatea de exploatare. În categoria acestor indicatori se includ:

1. ***Marja comercială.*** Reprezintă valoarea nou creată obţinută în sfera comerţului en gross şi en detail.

Mc = vânzări de mărfuri - costul mărfurilor vândute

2. ***Cifra de afaceri.*** Prezintă importanţă în caracterizarea mărimii societăţii şi a situaţiei economico-financiare a acesteia.

Ca = vânzări de mărfuri + producţia vândută.

3. ***Producţia exerciţiului.*** Reprezintă valoarea totală a bunurilor executate şi a serviciilor prestate într-o anumită perioadă vândute, păstrate în stoc sau utilizate drept active.

Pe = producţia vândută + producţia stocată + producţia imobilizată.

4. ***Producţia exerciţiului + vânzări de mărfuri.*** Măsoară volumul global al activităţii unei societăţi într-o anumită perioadă. Acest indicator este important pentru determinarea ponderii elementelor din contul de rezultate faţă de întreaga activitate a clienţilor.

5. ***Marja industrială.*** Reprezintă valoarea nou creată obţinută din activitatea productivă, alta decât cea pur comercială.

Mi = producţia exerciţiului - cheltuieli variabile.

6. ***Valoarea adăugată.*** Acest indicator este foarte important pentru bancă deoarece permite măsurarea puterii economice a clientului şi exprimă posibilitatea reală a acestuia de a plăti costul creditelor angajate.

Va = marja comercială + marja industrială.

7. ***Excedentul brut din exploatare (insuficienţa brută a exploatării).*** Reprezintă rezultatul obţinut de o societate din activitatea de exploatare, respectiv din activităţile sale curente.

Ebe = valoarea adăugată + subvenţii din exploatare – (impozite şi vărsăminte asimilate + cheltuieli cu personalul).

8. ***Venituri totale din exploatare.*** Reprezintă totalitatea veniturilor unei societăţi înregistrate într-o perioadă.

Vt = cifra de afaceri +/- producţia stocată + producţia imobilizată + subvenţii din exploatare + alte venituri din exploatare + venituri din provizioane pentru activitatea de exploatare.

9. ***Cheltuieli totale din exploatare.*** Reprezintă totalitatea cheltuielilor efectuate de o societate într-o anumită perioadă.

Ct = cheltuieli materiale + lucrări şi servicii pentru terţi + impozite şi taxe + cheltuieli cu personalul + alte cheltuieli de exploatare + cheltuieli cu amortizări şi provizioane.

10. ***Rezultatul din exploatare.*** Acest indicator evaluează rentabilitatea unei societăţi din activitatea de exploatare.

Re = venituri totale din exploatare - cheltuieli totale din exploatare

sau

Re = excedentul brut din exploatare + (alte venituri din exploatare – alte cheltuieli din exploatare) +/- amortizări şi provizioane.

II. Nivelul financiar

1. ***Excedentul brut financiar.*** Indicatorul prezintă rezultatul obţinut de o societate din fluxurile financiare, neinfluenţat de provizioane şi amortizări financiare.

Ebf = venituri finaciare - cheltuieli financiare.

2. ***Rezultatul financiar.*** Indicatorul măsoară rentabilitatea societăţii obţinută la nivelul tuturor fluxurilor financiare.

Rf = excedent brut financiar +/- amortizări şi provizioane financiare

sau

Rf = venituri financiare totale - cheltuieli financiare totale.

3. ***Excedentul brut curent.*** Este un sold intermediar de gestiune care măsoară rezultatul obţinut din activitatea curentă neinfluenţat de alte venituri şi cheltuieli din exploatare precum şi de amortizări şi provizioane din exploatare şi financiare.

Ebc = excedentul brut din exploatare + excedentul brut financiar

4. ***Rezultatul curent al exerciţiului.*** Indicatorul măsoară rentabilitatea unei societăţi în întreaga sa activitate de exploatare financiară.

Rce = rezultatul din exploatare + rezultatul financiar.

III. Nivelul excepţional

1. ***Excedentul brut excepţional.*** Este un sold intermediar de gestiune care arată volumul rezultatelor obţinute în activitatea excepţională neinfluenţate de amortizările şi provizioanele specifice acestor fluxuri.

Ebe = venituri excepţionale - cheltuieli excepţionale.

2. *Rezultatul excepțional.* Indicatorul comensurează rentabilitatea unei societăți obținută la nivel de fluxuri economice, respectiv cel excepțional.

Rex. = excedentul brut excepțional +/- amortizări și provizioane excepționale

sau

Rex. = venituri excepționale totale - cheltuieli excepționale totale.

IV. Nivelul global

1. *Excedentul brut total.* Este un sold intermediar de gestiune care arată volumul rezultatelor tuturor fluxurilor economice, mai puțin cele corespunzătoare altor venituri și cheltuieli din exploatare, amortizărilor și provizioanelor din exploatare, financiare și excepționale.

Ebt = excedent brut din exploatare + excedent brut financiar + excedent brut excepțional

sau

Ebt = excedent brut curent + excedent brut excepțional.

2. *Rezultatul înaintea dobânzii și impozitului pe profit.* Este un sold intermediar de gestiune care măsoară volumul rezultatului obținut de o societate neinfluențat de cheltuielile cu plata dobânzilor și cu impozitul pe profit.

Rîdip = rezultatul curent + rezultatul excepțional + cheltuieli cu dobânzile

3. *Rezultatul brut al exercițiului.* Indicatorul măsoară rezultatul obținut de o societate în întreaga sa activitate înaintea plății impozitului pe profit.

Rbe = rezultatul curent al exercitiului + rezultatul excepțional

sau

Rbe = venituri totale - cheltuieli totale

4. *Rezultatul net al exercițiului.* Indicatorul comensurează rezultatul final al activității unei societăți după plata impozitului pe profit.

Rne = rezultatul brut al exercițiului - impozitul pe profit

Pentru realizarea în bune condiții a analizei economico-financiare a clienților pe baza contului de profit și pierdere, lucrătorii bancari pot să grupează conturile din balanța de verificare lunară, depusă de clientii lor, în poziții sintetice.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

17.2.4 Bonitatea

Bonitatea reprezintă performanța financiară a agenților economici și se determină, pornind de la bilanțul contabil și de la contul de profit și pierdere pe baza unui sistem de indicatori de structură și performanță.

Indicatorii care stau la baza analizei și evaluării bonității clienților pot fi grupați astfel:

I. Indicatori de structură

1. ***Cifra de afaceri*** reprezintă veniturile realizate de client la finele perioadei.

Ca = vânzări de mărfuri + producția vândută

Pentru un client viabil evoluția cifrei de afaceri trebuie să fie ascendentă, orice declin al cifrei de afaceri reprezintă un semnal serios pentru bancă.

2. ***Capitaluri proprii.*** Se analizează capitalurile proprii în sens larg și în sens strict și, mai ales, capitalurile proprii nete în sens strict; se determină stocurile, cheltuielile și alte active incerte care diminuează valoarea capitalurilor proprii. Capitalurile proprii în sens larg cuprind în plus față de capitalul propriu-zis (capitalurile proprii în sens strict) diferențele din reevaluare, subvențiile pentru investiții și provizioanele legale. Dacă din capitalurile proprii în sens strict (capitalul propriu-zis) scădem elementele de activ cu valoare incertă și adăugăm elementele de pasiv cu valoare cunoscută obținem capitalurile proprii nete în sens strict. În categoria elementelor de activ cu valoare incertă includem: imobilizările necorporale, clienți incerți, stocuri nevalorificabile, ș.a. în timp ce elementele de pasiv cu valoare cunoscută care majorează capitalurile proprii în sens strict sunt determinate de diferențele de conversie pasiv (diferențe favorabile de curs valutar).

3. ***Rezultatul exercițiului.*** Caracterizează eficiența activității desfășurate, influențând direct capitalurile proprii, în sensul majorării lor cu profitul și diminuării lor cu pierderea.

Re = venituri totale - cheltuieli totale

Băncile nu intră în afaceri cu agenții economici care nu reușesc să-și recupereze cheltuielile din veniturile realizate și deci înregistrează pierderi, iar creditele solicitate de clienții cu profit mic se acordă cu mare prudență.

4. ***Fondul de rulment***

Fr = pasive pe termen lung - active imobilizate

Fondul de rulment trebuie să fie pozitiv, în cazul unui fond de rulment negativ băncile comerciale nu acordă credite pe termen scurt pentru acoperirea surplusului de active imobilizate.

5. *Necesarul de fond de rulment*

Nfr = activele realizabile - datoriile curente cu scadență mai mică de un an

Atunci când activele realizabile sunt superioare datoriilor curente cu scadență mai mică de un an, necesarul de fond de rulment este pozitiv și se pot acorda credite bancare pe termen scurt.

6. *Trezoreria netă.*

Tn = fond de rulment - necesar de fond de rulment

Tn = trezorerie pozitivă - trezorerie negativă;

Se acordă credite pe termen scurt numai în cazul trezoreriei nete negative.

7. ***Lichiditatea*** reprezintă capacitatea unui agent economic de a face față datoriilor sale pe termen scurt prin transformarea rapidă a activelor sale circulante în disponibilități. Poate fi exprimată astfel:

$$\text{Lichiditatea imediata} = \frac{\text{active circulante - stocuri - clienti incerti}}{\text{datorii cu scadenta mai mica de un an}} \times 100;$$

$$\text{Lichiditatea curenta} = \frac{\text{active circulante - stocuri nevalorificabile - clienti incerti}}{\text{datorii cu scadenta mai mare de un an}} \times 100;$$

$$\text{Lichiditatea viitoare} = \frac{\text{disponibilitati banesti proprii} + \text{incasari prognozate} + \text{credite prevazute a se obtine}}{\text{plati exigibile la sfarsitul perioadei}} \times 100$$

Băncile comerciale urmăresc capacitatea clienților lor de a-și transforma activele circulante în cash pentru a-și achita la timp datoriile pe termen scurt. Se urmărește eliminarea acelor active care nu se pot transforma rapid în numerar la o valoare prestabilită.

Interpretare: < de100% lichiditate necorespunzătoare;
între 100-120% lichiditate satisfăcătoare;
între 120-150% lichiditate bună;
peste 150% lichiditate foarte bună.

8. ***Solvabilitatea*** reflectă capacitatea generală a firmei de a transforma toate activele sale în cash pentru plata tuturor datoriilor.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

$$\text{Solvabilitatea} = \frac{\text{total active - stocuri nevalorificabile - clienti incerti}}{\text{datorii totale - diferente de conversie pasiv}} \times 100;$$

Băncile urmăresc, ca pe total, acest indicator, să fie supraunitar iar pe structură acea parte din activ reprezentată de imobilizările corporale să fie acoperită, de regulă, cu surse proprii şi în total activ ponderea datoriilor totale (către furnizori, buget, bancă) să nu fie mai mare de 50%.

9. ***Gradul de îndatorare*** exprimă raportul dintre datorii şi capitalurile proprii.

$$\text{Gradul de indatorare generala} = \frac{\text{datorii totale}}{\text{capitaluri proprii nete in sens strict}} \times 100;$$

$$\text{Gradul de indatorare financiara} = \frac{\text{datorii financiare totale}}{\text{capitaluri proprii nete in sens strict}} \times 100$$

Indicatori	Interpretare		
	bun	satisfăcător	necorespunzător
Gradul de îndatorare generală	până la 60%	între 60-100%	peste 100%
Gradul de îndatorare financiară	până la 30%	între 30-70%	peste 70%

10. ***Viteza de rotaţie a activelor circulante*** prezintă numărul de cicluri efectuate de activele circulante în decursul unei perioade.

$$\text{Viteza de rotatie} = \frac{\text{cifra de afaceri}}{\text{active circulante}};$$

Cu cât numărul de rotaţii este mai mare, în decursul unei perioade, cu atât activele circulante au fost folosite mai eficient. Pentru a putea fi utilizat cu eficienţă, indicatorul trebuie să fie analizat în evolutie şi în comparaţie cu situaţia din alte societăţi comerciale sau din ramuri de activitate similare şi calculat distinct pentru diverse tipuri de stocuri (materii prime, produse în curs de fabricaţie, produse finite).

11. ***Durata medie de încasare a clienţilor (Dmi)*** se exprimă în zile şi reprezintă amânarea medie a plăţii acordată clienţilor.

$$\text{Dmi} = \frac{\text{soldul mediu x 360}}{\text{cifra de afaceri}}$$

Se va urmări reducerea amânărilor la plata acordate clienţilor, fără însă a prejudicia, prin aceasta pieţele de desfacere.

12. ***Durata medie de plata a furnizorilor*** (Dmpf) reprezintă amânarea medie a plăţii către furnizori, respectiv mărimea creditelor comerciale obţinute.

$$Dmpf = \frac{\text{soldul mediu x 360}}{\text{costul aprovizionarilor}}$$

O durată mai mare sporește volumul resurselor atrase, însă aceste resurse nu sunt gratuite și clientul trebuie să aleagă între costul creditelor-furnizor și costul creditelor bancare.

II. Indicatori de performanță

1. ***Rentabilitatea*** reprezintă capacitatea agentului economic de a obține profit din activitatea proprie. Indicatorii de rentabilitate, utilizați la analiza bonității clientilor, se pot grupa astfel:

1.1 *Rentabilitatea de exploatare*, reprezintă capacitatea unei firme de a obține profit din activitatea propriu-zisă, înaintea oricăror influențe ale elementelor financiare și excepționale. Se exprimă cu ajutorul indicatorilor:

$$\text{Rentabilitatea bruta din exploatare} = \frac{\text{excedentul brut din exploatare}}{\text{productia exercitiului}} x100;$$

$$\text{Rentabiliatea neta de exploatare} = \frac{\text{rezultatul din exploatare}}{\text{cifra de afaceri}} x100;$$

1.2 *Rentabilitatea economică (Re),* exprimă capacitatea firmei de a obține profit din întreaga sa activitate economico-financiară. Indicatorii rentabilității economice sunt:

$$Re = \frac{\text{excedentul brut curent}}{\text{total bilant}} x100;$$

$$Re = \frac{\text{rezultatul curent}}{\text{total bilant}} x100;$$

$$Re = \frac{\text{capacitatea de autofinantare}}{\text{total bilant}} x100;$$

$$Re = \frac{\text{rezultatul net al exercitiului}}{\text{total bilant}} x100;$$

1.3 *Rentabilitatea financiară (Rf)* exprimă capacitatea capitalului investit de a produce profit. Indicatorii rentabilității financiare sunt:

BCU IASI CENTRALA UNIVERSITARA LIBRARY

$$Rf = \frac{\text{capacitatea de autofinantare}}{\text{capitaluri proprii nete in sens strict}} x100;$$

$$Rf = \frac{\text{rezultatul brut al exercitiului}}{\text{capitaluri proprii nete in sens strict}} x100$$

$$Rf = \frac{\text{rezultatul net al exercitiului}}{\text{capitaluri proprii nete in sens strict}} x100$$

Cu cât aceşti indicatori au o valoare mai mare cu atât rentabilitatea este mai bună.

2. ***Indicatori ai riscului financiar*** prezintă indicii asupra posibilităţilor clienţilor de a rambursa creditele şi de a plăti dobânda. Riscul financiar se exprimă prin *indicatorul de acoperire a dobânzii (Ad)* care arată capacitatea clientului de a plăti dobânda la creditele angajate.

$$\text{Ad} = \frac{\text{rezultatul inaintea platii dobanzii si impozitului pe profit}}{\text{cheltuieli cu dobanzile}};$$

Atunci când valoarea indicatorului este mai mare de 3 se consideră că agentul economic are o bună capacitate de a-şi achita dobânda. În aprecierea riscului financiar pot fi utilizaţi si următorii indicatori:

a) $\frac{\text{datorii financiare totale}}{\text{excedentul brut curent}} x100;$ b) $\frac{\text{datorii financiare totale}}{\text{excedentul brut total}} x100;$

Cu cât valoarea acestor indicatori este mai mică, cu atât rambursarea datoriilor se face mai rapid.

c) $\frac{\text{cheltuieli cu dobanzile}}{\text{excedentul brut curent}} x100;$ d) $\frac{\text{cheltuieli cu dobanzile}}{\text{excedentul brut total}} x100;$

Indicatorii c şi d reflectă capacitatea clientului de a plăti dobânzile şi arată perioada de timp necesară pentru plata acestora. Cu cât valoarea lor este mai mică cu atât plata dobânzii este mai sigură.

e) $\frac{\text{cheltuieli financiare + datorii financiare cu scadenta mai mica de 1 an}}{\text{excedentul brut curent}};$

f) $\frac{\text{cheltuieli financiare + datorii financiare cu scadenta mai mica de 1 an}}{\text{excedentul brut total}};$

BCU IAŞI / CENTRUL UNIVERSITAR LIBRARY

Indicatorii e şi f comensurează capacitatea clientului de a-şi plăti toate datoriile financiare cu scadenţă mai mică de 1 an şi arată perioada de timp necesară acestor plăţi. Cu cât valoarea lor este mai mică, cu atât plata acestor datorii este mai sigură şi se face mai rapid.

$$g)\ \frac{\text{cheltuieli cu dobanda}}{\text{cifra de afaceri}} x100;\quad h)\ \frac{\text{cheltuieli cu dobanda}}{\text{datorii financiare}} x100;$$

Indicatorul g prezintă ponderea cheltuielilor cu dobânda în cifra de afaceri realizată de client iar indicatorul h reprezintă, de fapt, rata dobânzii şi prezintă informaţii cu privire la natura creditelor angajate şi la ratele dobânzilor practicate de bănci la creditele acordate. Valoarea celor doi indicatori trebuie să fie cât mai redusă.

3. ***Rata valorii adăugate (Rva)*** prezintă ponderea valorii nou create de client în totalul activităţii sale.

$$Rva = \frac{\text{valoarea adaugata}}{\text{cifra de afaceri}} x100;$$

Creşterea acestui indicator de la o perioadă la alta prezintă o situaţie bună a solicitatorului de credite.

4. ***Politica de dividende (Pd)*** prezintă politica conducerii firmei de repartizare şi utilizare a profitului.

$$Pd = \frac{\text{dividende}}{\text{rezultatul net al exercitiului}} x100;$$

Băncile agreează reinvestirea profitului într-o proporţie cât mai ridicată

17.2.5 Analiza nefinanciară

Analiza nefinanciară urmăreşte credibilitatea clientului, ca element psihologic esenţial, cu privire la formarea de către bancă a convingerilor referitoare la calităţile morale şi profesionale ale conducătorilor agenţilor economici solicitanţi de credite, a principalilor acţionari/asociaţi şi colaboratori, precum şi a reputaţiei firmei privită prin calitatea produselor, serviciilor şi a modului de îndeplinire a obligaţiilor asumate în relaţiile cu partenerii de afaceri.

Analiza nefinanciară contribuie la evaluarea cât mai reală a riscului de creditare şi presupune luarea în considerare a doua categorii de factori nefinanciari: interni şi externi.

BCU ARAD UNIVERSITY LIBRARY

Factori nefinanciari interni	
1. Conducerea activității (managementul)	↳ pregătirea profesională, prestigiul și experiența în domeniu; ↳ experiența și reputația echipei manageriale; ↳ moralitatea și capacitatea conducerii de a se achita de obligații; ↳ calitatea sistemului informațional.
2. Activitatea clientului	↳ evoluția și profilul activității; ↳ sfera de activitate și caracterul activității; ↳ produsele și serviciile; ↳ piața, concurența și marketingul; ↳ clienții și furnizorii; ↳ resursele umane.
3. Strategia	↳ existența unei strategii pe următorii 5 ani; ↳ modalitățile de realizare a strategiei propuse; ↳ existența sau nu a planurilor de restructurare și redresare financiară.
Factori nefinanciari externi	
1. Domeniul de activitate: caracteristicile domeniului de activitate	
2. Impactul legislației asupra activității clientului	
3. Dependența față de sursele de aprovizionare și piețele de desfacere, s.a.	

Punctajul aferent fiecărei categorii de indicatori prezentați, poate fi diferit de o bancă la alta, în funcție de normele de creditare și procedura de analiză. Pentru o parte din indicatorii prezentați punctajul este prezentat în tabelul următor.

Indicatori	Rezultatul	Punctaj
1.Lichiditatea curentă	Lc<80%	-2
	81<Lc<100%	-1
	101<Lc<120%	1
	121<Lc<150%	2
	151<Lc<170%	3
	Lc>171	4
2.Solvabilitatea	S<80%	0
	81<S<100%	1
	101<S<120%	2
	121<S<140%	3
	141<S<160%	4
	161<S<180%	5
	S>181%	6

3. Gradul de îndatorare generală	Gi>100	-1
	81<Gi<100	0
	61<Gi<80	1
	41<Gi<60	2
	Gi<40	3
4. Viteza de rotaţie a activelor circulante	Rac<5	1
	5,1<Rac<10	2
	Rac>10,1	4
5.Rentabilitatea capitalurilor proprii	Rcp<0	0
	0<Rcp<10%	1
	10,1<Rcp<30	3
	30,1<Rcp<50%	4
	Rco>50%	2
6. Acoperirea dobânzii	0<Ad<20	3
	20,1<Ad<40	2
	40,1<Ad<60	1
	60,1<Ad<80	0
	Ad>80	-1
7. Dependenţa de pieţele de aprovizionare şi desfacere	aprov. ţara şi desfacere export >50,1%	4
	aprovizionare import şi desfacere export> 50,1%	3
	aprovizionare din ţară şi desfacere în ţară>50,1%	2
	aprovizionare import şi desfacere în ţara>50,1%	1
8. Garanţii	garanţii necondiţionate primite de la guvern sau BNR	4
	garanţii irevocabile primite de la bănci româneşti şi străine de prim rang	4
	depozitul bancar	4
	ipoteca	3
	gajul cu deposedare	2
	gajul fără deposedare	2
	cesiunea de creanţă	1
	fidejusiunea (cauţiunea)	1
	gajul general	0
9.Calitatea conducerii	foarte bună	3
	bună	2
	satisfăcătoare	1
10. Nivelul de competiţie pe piaţă	poziţie de leader	4,5
	poziţie medie	3
	poziţie scazută	1,5
11. Tipul de agent economic	regie autonomă	3
	societate comercială pe acţiuni	2
	alţi agenţi	1

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Rezultatul obținut în urma adunării algebrice a punctelor acordate fiecărui indicator de evaluare determină performanța economico-financiară și nefinanciară a clientului și, deci, stă la baza deciziei de creditare.

17.2.6 Decizia de creditare a persoanelor juridice. Aprobarea, acordarea și rambursarea creditelor

Concluziile rezultate din analiza situației economico-financiare, a indicatorilor de bonitate ce caracterizează activitatea clientului, a evaluării riscului precum și a aspectelor nefinanciare stau la baza deciziei de creditare și deci, de aprobare a creditelor solicitate.

Băncile trebuie să urmărească în permanență existența capacității de rambursare a împrumutaților pe întreaga perioadă de creditare și încadrarea volumului total al creditelor și dobânzilor aferente în posibilitățile de rambursare ale acestora.

Capacitatea de rambursare se determină după următoarea relație:

$$Cr = \frac{\sum_{i=1}^{90} i}{90} \times p \times \frac{d}{100} \times Ra, \text{ unde}$$

Cr =capacitatea de rambursare a împrumutatului;

î = încasările zilnice realizate de împrumutat în ultimul trimestru;

p = perioada de valabilitate a creditului exprimată în număr zile;

d = rata dobânzii;

Ra = rata de actualizare, factor sintetic, la a cărei dimensionare concură rata inflației, rata dobânzii bancare, rata de schimb a leului, rata creșterii economice.

Băncile comerciale nu acordă credite agenților economici care înregistrează pierderi, care nu au posibilități certe de redresare sau care nu îndeplinesc condițiile referitoare la capacitatea de rambursare.

Competențele de aprobare a creditelor se stabilesc în funcție de expunerea totală a băncii față de un singur debitor, stabilindu-se limite maxime, diferite de la o bancă la alta, pentru unitățile operative.

În vederea obținerii de credite de la băncile comerciale agenții economici solicitatori trebuie să prezinte o ***documentație***, care trebuie să cuprindă:

- *cererea de credite* semnată de persoanele autorizate să reprezinte agentul economic solicitant;

- bilanțul contabil, raportul de gestiune încheiate pentru ultimul an, situații privind rezultatele financiare și situația patrimoniului, balanța de verificare încheiată pentru ultima lună;
- bugetul de venituri și cheltuieli întocmit conform precizărilor Ministerului Finanțelor;
- fluxul de lichidități prognozat (cash-flow);
- situația stocurilor și cheltuielilor pentru care se solicită creditul care să cuprindă cantitățile, valorile, cauzele formării și termenele de valorificare;
- situația contractelor de livrare pentru produsele care constituie obiectul creditului;
- lista garanțiilor propuse băncii pentru garantarea creditului solicitat;
- planul de afaceri;
- orice alte documente necesare, solicitate de banca comercială care acordă creditul.

Această documentație este comună pentru toate categoriile de credite, la aceasta agenții economici vor anexa, dupa caz, și alte documente specifice categoriei de credit solicitate.

1. Creditele pentru capital de lucru

Se acordă pentru aprovizionări cu stocuri de materii prime și materiale, mărfuri, subansamble, piese de schimb, energie, combustibili, cheltuieli necesare realizării și finalizării producției de mărfuri, executării de lucrări și prestării de servicii care au consum și desfacere asigurată prin contracte și comenzi ferme, pe o perioadă de 90 de zile, cu posibilitatea de prelungire pe noi perioade de 90 de zile fiecare dar fără a se depăsi 12 luni de la acordarea primului credit, pe baza analizei fluxului de lichidități (cash-flow).

Fluxul de lichidități se determină pornind de la ultima situație contabilă încheiată și reflectă situația intrărilor de lichidități (încasări) și a ieșirilor de lichidități (cheltuieli) într-o perioadă viitoare dată. *O analiză corectă a fluxului de lichidități presupune cunoașterea activității clientului*, perspectivele de afaceri, ramura în care evolucază în scopul verificării viabilității și posibilității de realizare a ipotezelor care stau la baza prognozei. El arată evoluția încasărilor și plăților iar diferența dintre acestea reflectă disponibilul sau necesarul de lichidități nete.

Nivelul maxim de credite pentru capital de lucru, ce poate fi acordat unui client, este dat de necesarul de lichidități stabilit pentru perioada pentru care s-a întocmit fluxul de lichidități (trimestru, semestru, an).

Creditele pentru capital de lucru se acordă prin cont separat de împrumut, care se debitează pe măsura angajării creditului, în limita plafonului aprobat, pe baza de ordin de plată întocmit de agentul economic, prin creditarea contului curent al acestuia, de unde se vor efectua plăţile dispuse de client, pe baza ordinelor de plată.

Rambursarea creditelor pentru capital de lucru se face la termenele şi în sumele stabilite prin contractul de credit, din disponibilităţile existente în contul curent şi din încasările zilnice, prin debitarea acestuia în corespondenţă cu contul separat de împrumut, pe bază de ordin de plată emis de client.

2. Linia de credit

Este o *modalitate de creditare* a agenţilor *economici care funcţionează după sistemul revolving*, respectiv se pot efectua trageri şi rambursări pe toata durata de valabilitate a liniei, cu condiţia ca soldul zilnic al angajamentelor să nu depăşească volumul de liniei credit aprobate.

Se acordă pentru creditarea de ansamblu a activităţii curente de aprovizionare, producţie, desfacere sau pentru finanţarea unor proiecte contract care, prin natura lor, se desfăşoară şi se evidenţiază distinct, pe o perioadă de 90 zile, 180 zile sau cel mult 12 luni.

Pentru a putea beneficia de linii de credite, agenţii economici trebuie să îndeplincască următoarele condiţii:

- să înregistreze performanţe financiare foarte bune şi să aibă un serviciu al datoriei bun;
- să fie clienţi permanenţi ai băncii care acordă creditul şi să deruleze operaţiunile de încasări şi plăţi, în lei şi în valută, prin banca respectivă;
- să dispună de un capital social vărsat minim, solicitat prin normele băncii şi, prin natura activităţii desfăşurate, plăţile şi încasările să aibă caracter de permanenţă.

Volumul liniei de credit, în cazul creditării de ansamblu a activităţii curente, se determină în funcţie de cifra de afaceri şi durata medie de încasare a clienţilor, potrivit relaţiei:

$$\text{Linia de credit} = \frac{\text{Capc x Dmic}}{\text{Pcz}}, \text{ unde}$$

Capc - cifra de afaceri pe perioada creditării;
Dmic - durata medie de încasare a clienţilor;
Pcz - perioada de creditare în zile.

Cifra de afaceri pe perioada creditării luată în calculul dimensionării liniei de credit se determină pornind de la cifra de afaceri realizată pe o perioadă precedentă, egală cu perioada de creditare, care va fi corectată cu o serie de informaţii privind portofoliul de contracte şi comenzi de aprovizionare şi desfacere, cash-flow-ul agentului economic precum şi orice alte informaţii care pot conduce la crearea unei imagini cât mai reale asupra cifrei de afaceri care poate fi realizată în perioada pentru care se solicită linia de credit.
Durata medie de încasare a clienţilor se exprimă în zile şi reprezintă amânarea medie a plăţii acordată clienţilor şi se calculează dupa formula:

$$Nz = \frac{Smlpp \times Pcz}{Capp}, \text{ unde}$$

Smlpp - soldul mediu lunar al clienţilor neîncasaţi pe o perioadă precedentă egală cu perioada de creditare;
Pcz - perioada de creditare în zile;
Capp - cifra de afaceri realizată în perioada precedentă, egală cu perioada de creditare.

Rambursarea liniilor de credite se realizează ca şi în cazul creditelor pentru capital de lucru. Un agent economic nu poate beneficia în acelaşi timp de credite pentru capital de lucru şi credite sub forma liniilor de credite.

3. Credite pentru stocuri si cheltuieli constituite temporar

Se acordă pentru acoperirea stocurilor şi a cheltuielilor rezultate din primirea de la furnizori a unor materii prime şi materiale în avans faţă de termenele din contracte, întreruperea producţiei din motive justificate, lipsa mijloacelor de transport, etc., prin cont separat de imprumut, pe termen de maxim 180 zile.

Volumul creditelor pentru stocuri şi cheltuieli temporare se stabileşte pe baza documentaţiei prezentate de solicitatorul de credit, iar acordarea efectivă şi rambursarea lor se efectuează conform procedurii prezentate la creditele pentru capital de lucru.

4. Credite pentru productia de export si exportul de produse

Se aprobă pe baza contractelor de export sau comenzilor ferme pe care agenţii economici solicitatori de credite le încheie cu partenerii externi. Aceste credite se pot acorda numai dacă o bancă din ţară sau străinătate confirmă *deschiderea unui acreditiv de export irevocabil şi necondiţionat* în favoarea solicitatorului de credit sau alte forme de plată garantate bancar (scrisoare de

garanție bancară, efecte de comerț avalizate de bănci agreate). Creditele aferente producției de export *se acordă pentru* aprovizionări cu materii prime și materiale, semifabricate, subansamble, energie, etc. din țară și din import în vederea realizării de produse cu desfacere asigurată la export, fără a depăși 12 luni de la acordare cu excepția produselor cu ciclu lung de fabricație. Creditele pentru exportul de produse *se acordă pe baza documentelor* care atestă livrarea mărfurilor la export, fără a depăși 12 luni de la acordare și cu obligativitatea asigurării acestora la instituții specializate din țară.

5. Creditele pentru produse cu ciclu lung de fabricație

Se acordă agenților economici care, în mod curent, execută produse cu ciclu lung de fabricație (industria navală și aeronautică, întreprinderile de utilaj greu și instalații complexe, etc), pentru activitatea curentă, sub forma creditelor pentru capital de lucru sau sub forma liniilor de credite, prin cont separat de împrumut, pe termene mai mari de 12 luni, fără a depăși însă ciclurile de fabricație.

Volumul creditelor pentru produse cu ciclu lung de fabricație se stabilește pe baza mișcării stocurilor și a producției în curs de fabricație estimată a exista în sold la sfârșitul fiecărui trimestru, precum și a celorlalte cheltuieli aferente contractului, în limita costurilor totale planificate prin contract. Băncile comerciale acordă creditul eșalonat, pe măsura efectuării cheltuielilor cu producția în curs de fabricație aferentă produselor respective.

Rambursarea creditelor pentru produse cu ciclu lung de fabricație se face din disponibilitățile existente în contul curent, prin debitarea acestuia în corespondență cu contul separat de împrumut.

6. Creditele de scont

În situația în care posesorul unui titlu de credit (cambie, bilet la ordin), client al unei bănci comerciale intenționează să intre în posesia banilor, reprezentând contravaloarea titlului, înainte de scadență, se poate adresa, în vederea scontării, compartimentului de creditare al băncii la care își are deschis contul. În vederea scontării posesorul titlului îl va prezenta băncii, însoțit de o *cerere de scontare*. Băncile primesc la scontare titluri care trebuie să îndeplinească următoarele condiții cumulative:

- posesorul titlului să fie client al băncii;
- titlul să fie acceptat legal la plată;

- intervalul de timp dintre momentul prezentării la scont şi scadenţa titlului să nu depăşească un an.

Pentru scontare se va efectua o *analiză a situaţiei economico-financiare a trasului*, în conformitate cu metodologia de analiză a bonităţii clienţilor şi evaluarea riscului creditelor, prezentate anterior. Dacă din analiza efectuată rezultă că plătitorii au capacitate de plată la scadenţa titlului, banca va efectua scontarea încasând în schimb taxa scontului, care este echivalentă cu dobânda aferentă creditelor curente pe termen scurt.

Pentru încasarea la scadenţă a titlului, banca beneficiară îl va remite la plată la banca trasului, pe circuitul bancar, în timp util, astfel încât titlul să fie achitat în ziua platibilă.

7. Creditele pe cecuri remise spre încasare

Se acordă pe baza borderourilor care fac dovada remiterii cecurilor la plată prin circuitul bancar sau a depunerilor cecurilor spre încasare de către beneficiari direct la băncile plătitorilor, precum şi listelor din care să reiasă preţurile de creditare pentru fiecare cec, respectiv valoarea nominală.

Acordarea se efectuează prin cont separat de împrumut iar rambursarea se realizează după cel mult 7 zile lucrătoare de la expirarea termenelor legale de prezentare la plată a cecurilor creditate, conform metodologiei prezentate la categoriile de credite anterioare.

8. Creditele de factoring

Factoringul este un mecanism de finanţare prin care se obţin lichidităţi din vânzarea de facturi a căror scadenţă nu depăşeşte 180 de zile, prin preluarea de către societatea cumpărătoare, denumită *factor*, de la clientul beneficiar, denumit *aderent*, a facturilor acestuia, contra unei sume de bani (agio).

Creditele de factoring se acordă pe baza cererilor şi documentaţiilor prezentate de clienţi şi a borderourilor cu situaţia facturilor acceptate de factor. Creditele se vor acorda numai dacă facturile respective nu au fost creditate prin alte modalităţi de creditare sau nu au altă sursă de finanţare. Volumul maxim al creditelor de factoring, care se acordă prin cont separat de împrumut, este reprezentat de valoarea facturilor prezentate de fiecare client şi acceptate de bancă la creditare.

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

Rambursarea creditelor de factoring se efectuează eşalonat în funcţie de scadenţa facturilor prezentate în borderou şi acceptate la creditare dar fără a depăşi 180 de zile de la acordare.

9. Creditele pentru facilităţi de cont

Facilităţile de cont reprezintă credite pe perioade scurte şi foarte scurte de timp, până la 30 de zile calendaristice, care se pot acorda agenţilor economici cu o situaţie economico-financiară foarte bună, dar care, din cauze justificate economic, nu pot face temporar faţă plăţilor, iar eventualele credite de care au beneficiat în perioadele anterioare au fost clasificate în categoriile cu risc minim.

Se acordă la cererea agenţilor economici, pentru acoperirea decalajului intervenit în fluxul de lichidităţi ca urmare a întârzierilor în încasarea mărfurilor livrate, lucrărilor executate sau serviciilor prestate, prin contul curent, în limita plafonului stabilit de fiecare bancă.

Volumul creditului se determină pe baza încasărilor medii zilnice din ultimele trei luni, a posibilităţii eliminării cauzelor care au generat neîncasarea la termen a veniturilor şi previziunii încasării creanţelor până la rambursarea creditului în termenul maxim de 15 zile. Nivelul creditului se stabileşte în funcţie de valoarea totală a mărfurilor livrate, lucrărilor executate sau serviciilor prestate de client până la data solicitării creditului, în condiţii certe de încasare până la expirarea duratei de creditare, influenţată cu obligaţiile ce urmează a se plăti în următoarele 15 zile de la aprobarea creditului (salarii, impozite, furnizori, etc.).

Rambursarea creditelor pentru facilităţi de cont se realizează pe măsura încasărilor, diminuându-se soldul debitor al contului curent, iar la data scadenţei plafonul de credite aprobat cu această destinaţie îşi pierde valabilitatea, procedându-se la recuperarea eventualelor angajamente rămase nerestituite din disponibilităţile agentului economic.

10. Creditele pentru dezvoltare (investiţii) în completarea surselor proprii, până la un an

Se acordă pentru acoperirea temporară a decalajului dintre resursele proprii şi cheltuielile pentru investiţii ale agenţilor economici, creditarea facându-se fie pe total activitate de investiţii fie pe obiective sau acţiuni de investiţii, termenul maxim de creditare fiind de 12 luni. În vederea acordării

creditelor pe termen scurt pentru investiții, se va analiza documentația depusă de agentul economic din punct de vedere al indicatorilor de bonitate și al indicatorilor specifici privind investiția, urmărindu-se asigurarea surselor de rambursare. Creditele se acordă prin cont separat de împrumut fără a depăși 85% din valoarea investiției, diferența de 15% reprezentând aportul propriu al agentului economic.

11. Creditele pentru mărfuri vândute cu plata în rate

Se acordă agenților economici pentru acoperirea necesarului temporar de lichidități pe perioada de timp cuprinsă între vânzarea bunurilor de folosință îndelungată către populație și încasarea integrală a contravalorii acestora de la cumpărători.

Volumul creditelor pentru mărfuri vândute cu plata în rate se stabilește ca diferență între prețul bunurilor de folosință îndelungată și avansul achitat de cumpărători, care nu poate fi mai mic de 25% din valoarea bunurilor respective, pe baza borderoului contractelor de vânzare-cumpărare încheiate cu persoanele fizice.

Creditele se acordă prin cont separat de împrumut pe o perioadă de maxim 12 luni iar rambursarea se face în rate lunare al căror cuantum va fi egal cu suma ratelor ce urmează să fie achitate de către cumpărători în luna respectivă.

12. Creditele în valută până la un an

Băncile pot să acorde credite pe termen scurt în valută pentru activități de aprovizionare, producție, desfacere, prestări servicii, import-export, acoperirea decalajului temporar între cheltuieli și resurse pentru investiții, s.a.

Volumul de credite în valută de care pot beneficia agenții economici se stabilește pe baza analizei fluxului de lichidități în lei și în valută.

Rambursarea creditelor pe termen scurt în valută se efectuează la scadențele stabilite prin contractul de credit din încasările în valută realizate de beneficiarul de credit.

13. Creditele pentru investiții pe termen mediu și lung

Se acordă în completarea surselor proprii, necesare acoperirii cheltuielilor prevăzute în proiectele de investiții pentru finanțarea a cel mult 85% din valoarea totală a investiției, diferența de cel putin 15% reprezentând aportul propriu al agentului economic. Volumul maxim al creditelor pentru

investiții se stabilește la nivelul deficitului de lichidități net ce rezultă din proiecția surselor de investiții și a utilizării acestora, ținând cont și de fluxul de lichidități determinat pentru întreaga activitate de exploatare a agentului economic.

Acordarea creditelor pe termen mediu și lung pentru investiții în completarea surselor proprii se efectuează prin cont separat de împrumut iar rambursarea se efectuează potrivit metodologiei prezentate la creditele pentru capital de lucru.

14. Creditele pentru cumpărarea de acțiuni

Creditele pentru cumpărarea de acțiuni se încadrează în categoria creditelor pentru investiții și se acordă pe o perioadă de cel mult 10 ani. Băncile pot să acorde credite pentru cumpărarea de acțiuni clienților lor care îndeplinesc următoarele condiții:

- disponibilizează acțiuni în vederea cumpărării acestora;
- desfășoară o activitate rentabilă, iar studiile de fezabilitate prezintă o tendință de crestere a activității și vânzărilor pe piață;
- prezintă un grad de îndatorare acceptabil, de până la 70%.

Creditele pentru cumpărarea de acțiuni se acordă pentru finanțarea a cel mult 80% din valoarea totală a acțiunilor ce urmează a fi cumpărate de solicitant, diferența de cel puțin 20% din valoarea pachetului de acțiuni ce urmează a fi procurate, reprezentând aportul propriu al cumpărătorului de acțiuni. Acțiunile se creditează la valoarea nominală în cazul ofertei primare și la valoarea de piață în cazul ofertei secundare.

Pentru aprobarea creditelor pentru cumpărarea de acțiuni se va analiza proiecția veniturilor și cheltuielilor societății și a surselor de acoperire a obligațiilor de plată. Acordarea se face prin cont separat de împrumut iar rambursarea se realizează conform procedurii prezentate la creditele pentru capital de lucru.

15. Creditele în valută peste un an

Băncile comerciale pot să acorde credite în valută pe termen mediu, pe o perioadă de până la 5 ani și pe termen lung, pe o perioadă de peste 5 ani pentru:

- modernizarea și dezvoltarea capacităților de producție existente;
- retehnologizarea proceselor de producție;

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- achiziționarea din import de mașini, utilaje, tehnică de calcul, mijloace de transport;
- efectuarea oricăror altor cheltuieli legate strict de realizarea și darea în exploatare a investițiilor.

Volumul maxim al creditelor în valută pe termen mediu și lung va fi dat de nivelul deficitului de lichidități net ce rezultă din proiecția surselor pentru investiții, ținând cont și de fluxul de lichidități determinat pentru întreaga activitate a agentului economic. Deficitul în lei rezultat din analiza surselor pentru investiții și a utilizării acestora va fi transformat în valuta în care se solicită creditul utilizându-se cursul de schimb al leului față de valuta respectivă comunicat de Banca Națională a României, valabil la data analizei.

Creditele în valută pe termen mediu și lung se acordă pentru finanțarea a cel mult 85% din valoarea proiectului de investiție, iar cel putin 15% trebuie să reprezinte aportul propriu al împrumutatului la realizarea investiției.

Acordarea creditelor se realizează prin conturi separate de împrumut, prin ordine de plată externe emise de client și/sau prin deschidere de acreditive documentare iar rambursarea se va realiza în principal din încasările în valută obținute în urma desfășurării activităților de export.

16. Creditele de forfetare

Forfetarea este o operațiune negociabilă între o bancă comercială și un client al său (exportator), reprezentând operațiunea financiară prin care o creanță valutară este cumpărată cu renunțarea la dreptul de recurs asupra vânzătorului creanței (cambie, bilet la ordin).

Operațiunea permite exportatorului recuperarea sumelor înainte de scadență sau transformarea unei vânzări pe credit într-o vânzare la vedere, cu plata taxelor respective.

Băncile primesc, în vederea forfetării, titluri care, pe lângă respectarea cerințelor de formă și de fond acceptate pe plan internațional și prevăzute de Legea 83/1994 privind cambia și biletul la ordin, îndeplinesc și următoarele condiții cumulative:

- posesorul titlului (beneficiarul) să fie client al băncii;
- titlul să fie acceptat legal la plată;
- intervalul de timp dintre momentul prezentării la forfetare și scadența titlului să nu depășească trei ani;
- titlul să fie avalizat de către o bancă de prim rang din străinătate, agreată de banca comercială care acceptă titlul, sau în favoarea trăgătorului să

existe o scrisoare de garanție bancară emisă de o asemenea bancă, urmărindu-se ca expunerea față de această bancă să se încadreze în limita de risc stabilită.

Daca din analiza titlurilor rezultă că acestea îndeplinesc condițiile pentru a fi forfetate, banca va efectua operațiunea de forfetare propriu-zisă, încasând în schimb taxa de forfetare, care este echivalentă cu dobânda aferentă creditelor curente în valută pe termen scurt, mediu și lung după caz, practicată de respectiva bancă comercială la data efectuării operațiunii de forfetare.

Operațiunea de forfetare se derulează astfel:

- prin notă contabilă se creditează contul curent al beneficiarului cu suma în valută înscrisă pe titlu, mai puțin taxa de forfetare și comisioanele aferente;
- pentru încasarea la scadență a valorii titlului, banca comercială care a primit titlul la forfetare va urmări remiterea acestuia la plată la banca trasului prin circuit bancar, în timp util, astfel încât titlul să fie achitat în ziua plătibilă.

Mărimea taxei de forfetare și a comisioanelor se stabilesc de către conducerea fiecărei bănci comerciale, luându-se în calcul o marjă globală de risc calculată în funcție de condițiile contractului de import-export.

17.2.7 Creditarea persoanelor fizice

Considerații generale

Acordarea, garantarea și derularea creditelor destinate persoanelor fizice se realizează pe bază contractuală, în conformitate cu reglementările interne ale instituțiilor de credit și cu respectarea legislației bancare în domeniu.

Băncile acordă o atenție deosebită următoarelor aspecte legate de activitatea de creditare a persoanelor fizice:

- ✓ categoriile de clienți eligibili pentru finanțare;
- ✓ categoriile de venituri considerate eligibile de către împrumutător, diferențiat pe categorii de clientelă, precum și coeficienții de ajustare aferenți în funcție de gradul de certitudine și de caracterul de permanență ale acestora;
- ✓ categoriile de cheltuieli care se deduc din veniturile eligibile în scopul determinării gradului total de îndatorare, incluzând cel puțin cheltuielile de subzistență și angajamentele de plată altele decât cele de natura creditului;
- ✓ nivelurile maxime admise pentru gradul total de îndatorare, diferențiat pe categoriile de clientelă și fundamentarea nivelurilor stabilite.

Gradul total de îndatorare se determină ca pondere a angajamentelor totale de plată decurgând din credite sau alte finanțări rambursabile în veniturile eligibile din care s-au dedus cheltuielile care se deduc din veniturile eligibile, nivelul maxim al acestuia fiind limitat la 40%[3].

Categorii de credite acordate persoanelor fizice

Băncile acordă clienților persoane fizice de cetățenie română, cu domiciliul în România, următoarele categorii de credite:

a) ***credite pentru cumpărarea de locuințe sau pentru construirea de locuințe*** proprietate personală prin antreprenori autorizați sau în regie proprie și pentru cumpărarea terenului în intravilan aferent, dacă este cazul. Se pot acorda doar pe termen lung, durata de creditare fiind minim 10 ani – maxim 35 ani; la solicitarea expresă a clienților creditele se pot acorda și pe perioade mai mici de 10 ani. Se mai pot acorda și credite pentru cumpărarea sau construirea de locuințe pe termen scurt, mediu sau lung, cu o durată maximă de creditare de 30 ani. În această categorie se încadrează și creditele punte, acordate unui client proprietar al unei locuințe, care solicită o finanțare temporară în scopul achiziționării altei locuințe, procedând apoi la vânzarea celei deținute, cu sumele astfel obținute rambursându-se integral creditul. Pentru creditele punte, durata maximă de creditare este de 12 luni;

b) ***credite pentru reabilitarea, consolidarea sau extinderea locuințelor*** aflate în proprietatea clienților, precum și credite pentru cumpărarea de locuințe neterminate și a terenului în intravilan aferent, dacă este cazul și care urmează a fi terminate cu credit. Creditele se pot acorda doar pe termen lung, durata de creditare fiind minim 10 ani – maxim 20 ani; la solicitarea expresă a clienților creditele se pot acorda și pe perioade mai mici de 10 ani. Se poate acorda același tip de credite și pe termen scurt, mediu sau lung, fără a depăși însă o perioadă de 10 ani;

c) ***credite pentru cumpărarea de bunuri de folosință îndelungată*** din producția internă și/sau din import, de la persoane juridice care au ca obiect de activitate comercializarea acestora. În această categorie se includ și creditele pentru cumpărarea de autoturisme din producția internă și din import, de la persoane fizice și juridice ("la mâna a doua"), dar nu mai vechi de 5 ani. Creditele se pot acorda pe termen scurt, mediu și lung, durata maximă de creditare fiind de 10 ani și în cazul creditelor pentru cumpărarea de

3 Regulamentul nr. 3/2007 privind limitarea riscului de credit la creditele destinate persoanelor fizice.

autoturisme şi în cazul creditelor pentru cumpărarea de alte bunuri de folosinţă îndelungată;

d) ***credite pentru cumpărarea de terenuri***, care se pot acorda doar pe termen lung, durata de creditare fiind de minim 10 ani – maxim 35 ani; la solicitarea expresă a clienţilor creditul se poate acorda şi pe perioade mai mici de 10 ani. Se pot acorda şi pe termen scurt, mediu sau lung, pe o perioadă de creditare de maxim 30 ani;

e) ***credite pentru nevoi personale***, care se pot acorda pe termen scurt, mediu şi lung.

f) ***conturi de salarii cu facilităţi de creditare*** prin trageri în descoperit de cont pentru persoanele fizice salariate. Facilitatea de creditare se acordă pe termen scurt fără a depăşi 12 luni şi în limita unui plafon maxim.

Nivelul creditului ce poate fi acordat se stabileşte în funcţie de necesarul de creditare şi de posibilităţile financiare ale clientului privind rambursarea creditului şi plata dobânzilor aferente. Necesarul de creditare este determinat ca diferenţă între valoarea evidenţiată în documentele din care rezultă destinaţia creditului solicitat (preţ, cheltuieli) şi aportul propriu al clientului.

În cazul creditelor punte, nivelul creditului trebuie să fie maxim 75% din valoarea evidentiată în documentele din care rezultă destinaţia creditului solicitat, fără a depăşi valoarea locuinţei aflată în proprietate şi care urmează a fi vândută ulterior. Valoarea respectivă se stabileşte prin operaţiunea de evaluare. Se solicită şi aportul propriu, care reprezintă minim 25% din valoarea imobilului.

În cazul creditelor pentru nevoi personale nu se constituie aport propriu iar nivelul creditului se va determina în funcţie de veniturile nete lunare ale clientului şi familiei clientului, precum şi de valoarea garanţiilor aduse.

lamentarea deciziei de creditare a persoanelor fizice

Creditele se acordă la cererea clienţilor, dacă îndeplinesc cel puţin următoarele **condiţii:**

a) să aibă cont curent deschis la banca creditoare din care să se efectueze tragerile din credit şi rambursarea acestuia, precum şi achitarea dobânzilor şi a altor datorii legate de creditul respectiv;

b) să pună la dispoziţia băncii toate informaţiile şi documentele solicitate;

c) la creditele pentru investiţii imobiliare să facă dovada aportului propriu şi să facă dovada că pot susţine rambursarea creditului şi plata dobânzilor din

veniturile nete realizate; la celelalte categorii de credite nu este obligatoriu aportul propriu;

d) să prezinte garanţiile solicitate de bancă;

e) clientul, familia clientului şi giranţii acestuia să nu înregistreze, la data solicitării creditului, obligaţii neachitate faţă de banca creditoare şi/sau faţă de alte bănci şi nici datorii restante sau debite restante către terţi;

f) să se încadreze în prevederile reglementărilor interne ale băncii privind admiterea la creditare a persoanelor care figurează cu informaţii negative în baza de date a Sistemului Informatic al Biroului de Credit şi în alte baze de date existente la dispoziţia băncii;

g) vârsta maximă a clienţilor la data stabilită prin contractul de credit pentru rambursarea integrală a creditului.

Determinarea bonităţii

La determinarea bonităţii clientului se vor lua în calcul veniturile clientului şi familiei acestuia, având în vedere următoarele:

a) răspunderea privind componenţa familiei revine exclusiv clientului;

b) consilierului de credite îi revine obligaţia de a verifica dacă membrii familiei declaraţi de client au acelaşi domiciliu; în cazul în care din actele de identitate rezultă că unii dintre membrii familiei declaraţi nu au acelaşi domiciliu cu clientul, la evaluarea bonităţii acestuia se pot lua în calcul veniturile persoanelor respective numai în condiţiile în care clientul şi membrii de familie respectivi vor declara pe proprie răspundere că locuiesc şi gospodăresc împreuna;

c) efectuarea analizei de bonitate a clientului se poate realiza şi prin luarea în considerare doar a veniturilor acestuia, dar numai în condiţiile în care clientul va include în declaraţia pe propria răspundere şi angajamentele de plată ale celorlalţi membrii ai familiei declaraţi, ale căror venituri nu sunt luate în calcul;

d) efectuarea analizei de bonitate a clientului se poate realiza şi prin luarea în considerare doar a veniturilor acestuia şi a unora dintre membrii familiei declaraţi de client, dar numai în condiţiile în care clientul va include în declaraţia pe proprie răspundere şi angajamentele de plată ale celorlalţi membrii ai familiei declaraţi, ale căror venituri nu sunt luate în calcul.

BCU/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Documentația necesară

Pentru obținerea creditului, clienții trebuie să prezinte, după caz, următoarele *documente*:

a) ***cererea de credit***;

b) documentele care atestă ***capacitatea clientului***, familiei clientului și giranților ***de a dispune de venituri certe cu caracter de permanență***, realizate din salarii, pensii, activități agricole, activități independente, cedarea folosinței bunurilor, dividende, activități prestate în baza unor convenții civile, contracte de colaborare etc;

În cazul salariaților cu contract de muncă pe perioadă determinată, se pot accepta adeverințele de salariu prezentate, cu condiția ca durata de creditare să expire cu cel puțin trei luni înainte de durata de valabilitate a contractului de muncă.

Adeverințele de salariu vor fi certificate cu copia carnetului de muncă (prima și ultimele două pagini), semnată și ștampilată pe ultima înregistrare de către una din persoanele care semnează adeverința de salariu sau de către persoana desemnată din cadrul compartimentului de resurse umane al societății respective și având înscrisă mențiunea "conform cu originalul" sau confirmată prin confruntarea cu originalul acesteia de către reprezentantul băncii care va înscrie mențiunea "conform cu originalul", data și numele în clar și va semna, cu copia contractului individual de muncă, cu ultimul fluturaș de salariu semnat și ștampilat de una din persoanele care semnează adeverința de salariu sau de către persoana desemnată din cadrul compartimentului de resurse umane al societății respective sau cu copia după ultimul stat de plată.

c) ***actele de identitate*** ale clientului, familiei clientului și giranților, în copie;

d) ***actele de proprietate*** asupra bunurilor propuse a fi aduse în garanția creditului, în copie;

e) ***acordul de consultare a bazei de date a Centralei Riscurilor Bancare***;

f) documente din care să rezulte ***destinația creditului solicitat***, acordul de voință al părților și modul de derulare a operațiunilor economico-financiare: factură pro-forma, factură fiscală, precomandă, comandă, acord, precontract sau contract încheiat între vânzător și cumpărător, proces verbal de licitație, hotărâre judecătorească definitivă de partaj, etc, după caz. În documentele respective trebuie să se menționeze datele de identificare a vânzătorului (denumirea, adresa, contul), acordul acestuia de a vinde, denumirea și caracteristicile bunurilor sau serviciilor ce urmează a fi vândute sau prestate,

prețul sau tariful acestora, termenele și modalitatea de efectuare a plăților, etc, după caz;

g) actul de proprietate asupra locuinței proprietate personală care urmează a fi vândută, în cazul creditelor punte;

h) ***documente din care rezultă aportul propriu***;

i) ***declarațiile pe proprie răspundere*** date de client, familia clientului și giranți privind:

- valoarea angajamentelor de plată ale acestora și în mod special a obligațiilor devenite exigibile și neonorate la scadență;
- litigiile cu terții, precizarea, după caz, a motivelor care au condus la situațiile respective.

Din declarații trebuie să rezulte că la data solicitării creditului, clientul, familia clientului și giranții acestuia nu înregistrează obligații neachitate la scadență față de banca care acordă creditul și/sau față de alte bănci și nici datorii restante sau debite către terți. La declarații se vor anexa copii de pe documentele care atestă gradul de îndatorare al persoanelor în cauză;

j) ***documentația tehnico-economică*** necesară pentru construirea, modernizarea, consolidarea sau repararea de locuințe proprietate personală, în copie:

- actul de proprietate asupra terenului sau contractul de concesionare a terenului din care rezultă o durată de folosință cel puțin egală cu durata de creditare;
- actul de proprietate asupra locuinței care face obiectul creditelor pentru modernizarea, consolidarea, repararea, terminarea, reconstruirea, modificarea sau extinderea locuințelor;
- autorizația de construire eliberată de consiliul local pentru lucrările de construire și documentația care a stat la baza eliberării acesteia, cu toate avizele și acordurile necesare (certificatul de urbanism, planul de amplasare a construcției, planuri din care să rezulte destinația, alcătuirea constructivă, funcțională și înfățișarea construcției, întocmite de o persoană autorizată, etc.);
- autorizația de construire eliberată de consiliul local pentru lucrările de modernizare, consolidare, reparare, terminare, reconstruire, modificare sau extindere a locuinței proprietate personală, după caz, precum și documentația care a stat la baza eliberării acesteia, cu toate avizele și acordurile necesare;

k) ***fișa de client persoană fizică***, completată de solicitant pe propria răspundere, necesară constituirii grupurilor de persoane reprezentând "un singur debitor" față de care banca înregistrează expuneri;

l) *alte documente* ce se vor solicita clienților în măsura în care se consideră necesare pentru analiza încadrării în condițiile de acordare a creditelor și pentru respectarea reglementărilor legale în vigoare.

Ori de câte ori este necesar și cel puțin o dată pe an, consilierul de credite va verifica garanțiile creditului, întocmind un referat în acest sens. În situația în care la un credit s-au înregistrat restanțe în mod reptat, consilierul de credite va verifica existența veniturilor clientului, familiei clientului și giranților, solicitând documente din care să rezulte veniturile nete realizate de persoanele respective, urmărind menținerea și consolidarea capacității de plată a clientului pe toată durata de creditare.

17.2.8 Garanțiile creditelor

Prudența bancară, ca principiu fundamental de politică bancară, obligă instituțiile de credit să se asigure că solicitanții de credite dispun de capacități certe de rambursare a creditelor și de constituirea unor garanții asigurătorii la valoarea creditului și dobânzilor aferente.

Conform legislației bancare, la acordarea creditelor, instituțiile de credit vor urmări ca solicitanții să prezinte credibilitate la scadență. În acest scop, acestea pot cere solicitanților garantarea împrumutului cu bunuri mobile și imobile.

Garanțiile ce se pot constitui pentru garantarea creditelor solicitate pot fi:

a) garanții reale, sunt mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin afectarea unui bun al debitorului în vederea asigurării execuției obligației asumate. Garanțiile reale sunt:

- gajul propriu-zis, care poate fi la rândul său cu deposedarea debitorului de bunul afectat drept garantie sau fără deposedarea acestuia de bunul adus în garanție;
- ipoteca și privilegiile;

b) garanții personale, sunt mijloace juridice de garantare a obligațiilor prin care una sau mai multe persoane se angajează printr-un contract accesoriu încheiat cu creditorul să plătească datoria debitorului în cazul în care acesta nu o va plăti el însuși. Garanțiile personale pot fi:

- fidejusiunea (cauțiunea);
- garanțiile prezentate sub formă de scrisori de garanție emise de bănci instituții financiare și autorități administrative (ministere) care au această competență;

- garanțiile personale reglementate de legi speciale, dar care se întemeiază pe ideea de fidejusiune (ex. garanția constituită de o terță persoană pentru acoperirea eventualelor pagube cauzate unui agent economic de către un gestionar).

Băncile comerciale acceptă, în funcție de situația concretă a fiecărui solicitant de credite, constituirea uneia sau mai multor garanții dintre cele prezentate mai jos:

- garanții de la Guvernul României;
- garanția bancară;
- depozitul bancar (cash-ul colateral);
- ipoteca;
- gajul cu deposedare;
- gajul fără deposedare;
- cesiunea de creanță;
- fidejusiunea (cauțiunea);
- gajul general;
- alte garanții.

Garanțiile, în vederea acceptarii lor de către băncile comerciale, trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- să poată fi transformate rapid în lichidități;
- să fie materializate sub forma unui titlu, înscris autentic etc.;
- bunurile să fie în circuitul civil, să se afle în proprietatea solicitantului sau a girantului și să nu fie afectate de alte creanțe;
- proprietarul bunurilor să aibă capacitatea de a le gaja sau ipoteca;
- existența pieților de desfacere sau de potențiali cumpărători pentru bunurile propuse drept garanție;
- bunurile propuse a fi luate în garanție să fie în stare bună de funcționare și să se încadreze în uzura maximă admisă de normele tehnice în vigoare privind evaluarea activelor fixe.

Garanțiile solicitate de băncile comerciale constituie o sursă secundară de protecție a acestora, rambursarea împrumutului și plata dobânzilor aferente trebuie să fie asigurată în primul rând din lichiditățile generate de activitatea economică desfășurată de solicitatorul de credit.

Creditele acordate de băncile comerciale și dobânzile aferente acestora trebuie să fie acoperite integral cu garanții asiguratorii. Valoarea bunurilor acceptate drept garantie se determină prin aplicarea unui coeficient în funcție de mărimea riscului stabilit în valorificarea acestora, astfel:

BUCHAREST UNIVERSITY LIBRARY

Tipul de garanție	Valoarea de piață	Valoarea acceptată %
garanții necondiționate primite de la guvern	100	100
garanții bancare irevocabile primite de la bănci românești și străine de prim rang	100	100
depozitul bancar	100	100
ipoteca	100	80
cesiunea de creanță	100	75
gajul cu deposedare	100	70
gajul fără deposedare	100	60
fidejusiunea (cauțiunea)	100	50
gajul general	100	40

Garanțiile constituite în vederea obținerii creditelor bancare îndeplinesc mai multe funcții, astfel:

- stimulează și asigură respectarea disciplinei contractuale prin executarea în mod corespunzător și la termen a obligațiilor asumate de către împrumutat;
- asigură securitatea creditului prin faptul că garanția poate fi valorificată de banca comercială în vederea acoperirii creditului nerestituit și a dobânzilor neachitate de către debitor;
- asigură economisirea de lichidități, în sensul că împrumutatul dovedește că dispune de lichidități potențiale.

Determinarea modalităților de garantare a creditelor se realizează pe baza calității împrumutatului, persoană juridică sau fizică, dupa caz, astfel:

a) garantarea creditelor acordate persoanelor juridice:

1. garanții pentru credite pe termen scurt :
   - patrimoniul social net al împrumutatului (gajul general);
   - bunurile realizate din creditul acordat;
   - alte garanții din categoria garanțiilor reale sau personale asumate de terți atunci când patrimoniul social al împrumutatului nu acoperă valoarea minimă a garanției, sau banca comercială care acordă creditul consideră ca sunt necesare astfel de garanții;
2. garanții pentru credite pe termen mediu si lung:
   - ipoteci și/sau gajuri cu deposedare pe bunurile aparținând agenților economici solicitatori de credite;
   - patrimoniul social net al împrumutatului;
   - bunurile realizate din credite;

BCU CLUJ UNIVERSITY LIBRARY

- cauțiuni asumate de persoane fizice sau juridice, după caz, inclusiv scrisori de garanție bancară.

b) garantarea creditelor acordate persoanelor fizice:

1. garanții pentru credite pe termen scurt, mediu și lung:

- ipoteci și/sau gajuri cu sau fără deposedare;
- patrimoniul net al împrumutatului (gajul general);
- bunurile realizate din creditul acordat;
- cauțiuni asumate de persoane fizice sau juridice, inclusiv scrisori de garanție bancară

17.2.9 Analiza și clasificarea portofoliului de credite

Clasificarea creditelor acordate de băncile comerciale se face în funcție de serviciul datoriei și inițierea de proceduri judiciare, rezultând următoarele categorii de credite:

1. standard;

2. în observație (numai pentru creditele acordate clientelei din sectorul nebancar);

3. substandard;

4. îndoielnic;

5. pierdere.

Servicul datoriei reprezintă capacitatea debitorului de a-și onora datoria la scadență, exprimată ca număr de zile de întârziere la plată de la data scadenței.

Inițierea de proceduri judiciare se declanșează atunci când cel puțin una din următoarele măsuri sunt luate în scopul recuperării creanțelor, astfel:

- față de debitor:
  - acceptarea de către instanță a cererii introductive depuse de către bancă un terț sau de către debitorul însuși pentru declanșarea procedurii de reorganizare judiciară sau a procedurii de faliment;
  - declanșarea procedurii de executare silită a patrimoniului în cazul persoanelor fizice;
- față de contract:
  - investirea cu formulă executorie a contractului de credit, precum și a contractelor de garanție dacă este cazul;
  - investirea cu formulă executorie a hotărârii judecătorești definitive ce dispune asupra contractului de credit, precum și a contractelor de garanție dacă este cazul, sau asupra contractului de plasament.

BCU "IOAN SLAVICI" UNIVERSITY LIBRARY

Criteriile de încadrare pe categorii de clasificare a creditelor sunt următoarele:

- pentru sectorul nebancar:

Inițiere de proceduri judiciare	sau inițiat proceduri judiciare	nu sau inițiat proceduri judiciare
Serviciul datoriei		
maxim 15 zile	pierdere	standard
16-30 zile	pierdere	în observație
31-60 zile	pierdere	substandard
61-90 zile	pierdere	îndoielnic
minim 90 zile	pierdere	pierdere

- pentru sectorul bancar:

Inițiere de proceduri judiciare	sau inițiat proceduri judiciare	nu sau inițiat proceduri judiciare
Serviciul datoriei		
maxim 3 zile	pierdere	standard
4-15 zile	pierdere	substandard
16-30 zile	pierdere	îndoielnic
minim 31 zile	pierdere	pierdere

17.2.10 Constituirea, regularizarea și utilizarea provizioanelor specifice de risc

În scopul protejării disponibilităților și depozitelor persoanelor fizice și juridice și acoperirii eventualelor credite pe termen scurt, mediu și lung, care prezintă incertitudini în recuperare, băncile comerciale au obligația să constituie integral, prin includerea pe cheltuieli, provizioane specifice de risc, rezultate în cadrul operațiunilor de clasificare a creditelor, indiferent de rezultatul financiar înregistrat ca urmare a acestor operațiuni.

După încadrarea creditului sau a plasamentului în categoria de risc corespunzătoare se determină baza de calcul pentru provizioanele specifice de risc prin totalizarea sumelor evidențiate în rubricile corespunzătoare gradelor de risc de credit și apoi se aplică coeficientul de provizionare asupra bazei de calcul obținute.

Sumele cuprinse în baza de calcul sunt neponderate în funcție de gradul de risc de credit pentru creditele sau plasamentele clasificate în categoria "pierdere" și se ponderează în funcție de gradul de risc de credit în cazul creditelor sau plasamentelor clasificate în celelalte categorii.

BCU "ION CREANGĂ" UNIVERSITY LIBRARY

Coeficienții de provizionare aferenți categoriilor de clasificare sunt:

Categoria de clasificare	Coeficient
standard	0
în observație	0,05
substandard	0,2
îndoielnic	0,5
pierdere	1

Băncile constituie și/sau regularizează lunar provizionele specifice de risc de credit aferente creditelor și plasamentelor evidențiate în sold la finele lunii respective prin includerea pe cheltuieli și/sau prin preluarea pe veniturile lunii pentru care se face raportarea, indiferent de rezultatul financiar al perioadei înregistrat de bancă.

Utilizarea provizioanelor specifice de risc presupune anularea provizioanelor specifice de risc de credit în cazul realizării riscului de credit și trecerea pe venituri a sumei reprezentând nivelul existent în sold și apoi scoaterea în afara bilanțului a creditelor și plasamentelor aferente.

17.3 Managementul plasamentelor pe pieţele organizate

Necesitatea unei structuri optime a plasamentelor a orientat băncile spre operațiunile de pe piața monetară care asigură o siguranță sporită a plasamentelor dar și o rentabilitate relativ ridicată pe termen scurt.

Unele bănci preferă să plaseze resursele atrase de la clienții nebancari în condiții de risc minim dar cu randamente atractive prin intermediul operațiunilor de piață monetară organizate de banca centrală.

De asemenea, titlurile financiare ocupă un loc important în managementul operațiunilor active deoarece permit utilizarea resurselor disponibile și pot asigura, la un moment dat, nevoia de lichiditate a băncii.

17.3.1 Operaţiuni pe piaţa monetară

Operațiunile pe piața monetară sunt executate la inițiativa Băncii Naționale a României și implică una din următoarele tranzacții:

a) vânzări reversibile – reverse repo – de active eligibile pentru tranzacționare (pensiuni). Acestea reprezintă tranzacții reversibile în cadrul cărora, în scopul absorției de lichiditate, Banca Națională a României vinde băncilor active eligibile pentru tranzacționare, angajându-se să răscumpere respectivele active la o dată ulterioară și la un preț stabilit la data încheierii tranzacției.

Activele eligibile pentru tranzacționare (și pentru garantare) ***sunt titlurile de stat***, precum și alte categorii de active eligibile negociabile, stabilite în baza unei hotărâri a Consiliului de Administrație al Băncii Naționale a României. Acestea trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții:

- să fie în proprietatea băncii prezentatoare;
- să nu fie gajate sau sechestrate;
- să aibă o scadență ulterioară scadenței operațiunii efectuate;
- să aibă cupoane scadente ulterior scadenței operațiunii efectuate;
- să nu fie emise de banca prezentatoare;

b) vânzări de active eligibile pentru tranzacționare, în cadrul cărora are loc transferul proprietății asupra activelor eligibile respective de la vânzător la cumpărător, realizat prin mecanismul "livrare contra plată";

c) emitere de certificate de depozit, tranzacție în cadrul căreia, în scopul absorției de lichiditate, Banca Națională a României vinde băncilor certificate de depozit. Certificatele de depozit sunt emise cu discont și sunt răscumpărate la scadență la valoarea nominală;

d) swap valutar, operațiune care constă în două tranzacții simultane, încheiate cu aceiași contrapartidă, prin care Banca Națională vinde la vedere valută convertibilă contra lei, în scopul absorției de lichiditate, și cumpără la o dată ulterioară aceiași sumă de valută convertibilă contra lei;

e) atragerea de depozite este o tranzacție cu scadența prestabilită, în cadrul căreia Banca Națională atrage depozite de la băncile comerciale care au calitatea de participanți eligibili.

Participanții eligibili cu care Banca Națională desfășoară operațiuni pe piața monetară sunt băncile, persoane juridice române și sucursalele din România ale băncilor persoane juridice străine, care îndeplinesc următoarele criterii de eligibilitate:

- pentru băncile persoane juridice române: *să constituie rezerve minime obligatorii* și să se încadreze în *prevederile reglementărilor* Băncii Naționale a României privind *indicatorii de solvabilitate;*
- pentru sucursalele din România ale băncilor persoane juridice străine: *să constituie rezerve minime obligatorii* și să obțină certificarea, cel puțin anual, de către autoritatea de supraveghere bancară din țara de origine a încadrării băncii străine de care aparțin în *prevederile reglementărilor de prudență bancară* în vigoare în țara respectivă;

f) facilitatea de depozit. În scopul valorificării excesului de lichiditate băncile comerciale pot constitui depozite la Banca Națională a României.

Perioada de acceptare a depozitelor este overnight. Rata dobânzii la care acestea sunt remunerate este fixă şi se stabileşte de către Consiliul de administraţie al Băncii Naţionale în conformitate cu obiectivele politicii monetare.

Operaţiunile pe piaţa monetară se desfăşoară prin licitaţie sau prin proceduri bilaterale iar scadenţa lor nu poate fi mai mare de 90 de zile calendaristice, cu excepţia operaţiunilor de emitere de certificate de depozit, pentru care scadenţa maximă este de un an.

17.3.2 Plasamentele în titluri financiare

În afara titlurilor de stat care fac obiectul tranzacţiilor pe piaţa monetară, băncile comerciale mai pot efectua plasamente în următoarele tipuri de titluri financiare:

- titluri de valoare emise de administraţia centrală a ţărilor din categoria A şi a băncilor centrale din aceste ţări, precum şi de instituţii financiare internaţionale;
- titluri de valoare emise de societăţi bancare şi administraţia locală din România, bănci şi administraţii locale din ţările din categoria A;
- titluri de valoare emise de alte instituţii financiare şi societăţi comerciale din ţară şi străinătate.

Caracteristicile principale ale acestor titluri financiare sunt următoarele:

- maturitatea, în funcţie de care titlurile se transformă în lichidităţi;
- nivelul venitului şi modul de calcul al acestuia, care determină atractivitatea titlurilor financiare;
- mărimea riscului.

Motivaţia plasamentelor în titluri financiare se justifică prin:

- diversificarea formelor de venit: cupon, dividende;
- optimizarea portofoliului de plasamente;
- gestionarea eficientă, şi în condiţii de dispersare a riscurilor, a surselor băncii;
- asigurarea necesităţii de lichiditate a băncii, etc.

Dezvoltarea operaţiunilor pe piaţa monetară şi a celor de pe piaţa de capital vor obliga băncile să promoveze noi produse bancare, cu o complexitate din ce în ce mai mare, care să satisfacă cerinţele din ce în ce mai diversificate ale clientelei.

BCU "ION CREANGĂ" LIBRARY

Partea VI

MANAGEMENTUL PERFORMANŢELOR ŞI RISCURILOR BANCARE

PERFORMANŢELE BANCARE

Conţinutul performanţelor bancare

Profitabilitatea bancară

Indicatorii pentru aprecierea performanţelor bancare

MANAGEMENTUL RISCURILOR BANCARE

Conţinutul managementului riscurilor bancare

Gestionarea riscurilor semnificative

Organizarea procesului de administrare a riscurilor semnificative

Identificarea, evaluarea şi administrarea riscurilor

Riscul de credit

Riscul de plată şi riscul ratei dobânzii

Riscul de lichiditate

Riscul operaţional

Riscul reputaţional şi riscul juridic

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

PERFORMANȚELE BANCARE

18.1 Conținutul performanțelor bancare

Performanțele bancare, ca latură a managementului bancar dar și ca rezultat al optimizării acestuia, reprezintă un instrument de analiză de mare importanță pentru managerii băncii, acționari și, nu în ultimul rând, pentru toți participanții pe piețele financiare, care, prin natura activității, au relații de afaceri cu băncile.

După ce s-a recurs la optimizarea activelor și pasivelor băncii și implicit, a raportului venit-risc folosit pentru a identifica ariile de cea mai mare preocupare, pot fi utilizate mijloace suplimentare de măsurare a performanței bancare cu scopul de a identifica și comensura punctele specifice forte și slabe.

Este vorba în primul rând de faptul că fiecare bancă va trebui să sesizeze tendințele veniturilor din diverse active productive, să examineze modul în care veniturile brute se compară cu acelea ale unor instituții similare în privința activelor specifice și să identifice activele a căror rentabilitate poate fi mărită.

În al doilea rând, trebuiesc evaluate veniturile din surse nepurtătoare de dobândă, în scopul examinării performanțelor bancare în ce privește obținerea de venituri din alte surse decât dobânda din activele productive. Specialiștii apreciază că, deși venitul din surse nepurtătoare de dobândă este relativ redus, în cazul celor mai multe bănci din sistemul bancar românesc, în anii viitori, contribuția acestuia la veniturile băncii va fi din ce în ce mai mare.

În al treilea rând, sunt luate în considerare, pe de o parte, cuantumul dobânzilor plătite de bănci pentru sursele atrase, iar, pe de altă parte, eficiența costurilor de funcționare. Costurile ridicate sau peste medie pot fi un indiciu al zonelor cu potențiale probleme.

În practică, analiza performanțelor bancare se conturează utilizând o serie de indicatori a căror mărime este dată de rezultatul comparării posturilor bilanțiere și care vor fi prezentați în finalul acestui capitol.

18. 2 Profitabilitatea bancară

Optimizarea raportului dintre veniturile şi costurile băncii, cu influenţă directă asupra profitului bancar, căile de realizare a profitului, cuantumul acestuia şi factorii care acţionează asupra eficienţei sunt apanajul managementului bancar.

Profitabilitatea bancară reprezintă un obiectiv important al managementului bancar care vizează:

- optimizarea resurselor şi plasamentelelor băncii;
- optimizarea decontărilor intra şi interbancare;
- raţionalizarea cheltuielilor de funcţionare;
- încasarea la timp a dobânzilor calculate;
- promovarea unor produse şi servicii bancare noi;
- atragerea de clienţi noi, profitabili, etc..

Conceptul de profitabilitate bancară poate fi definit atât pe verticală, la nivelul unităţilor teritoriale (a centrului de profit), cât şi pe orizontală luându-se în considerare eficienţa reală şi potenţială a unui segment al activităţii băncii toate aceste elemente conceptuale fiind incluse în varianta generală a strategiei băncii.

Băncile din România sunt organizate în centre de activitate, respectiv unităţi şi subunităţi teritoriale, care dispun de resurse şi antrenează costuri. Astfel, în prezent, unele bănci îşi pun întrebarea dacă anumite unităţi operative din ţară sunt sau nu eficiente. Pe de altă parte, în cadrul managementului bancar, au început să fie promovate elemente de descentralizare cum ar fi creşterea plafoanelor de credite pentru unităţile operative, libertatea de marketing sau strategia de atragere de noi clienţi.

De asemenea, preocuparea managerilor băncii pentru evoluţia costurilor a devenit, în condiţiile accentuării concurenţei bancare şi a declinului economiei, una majoră, rezultată din dificultatea de a obţine venituri şi de a acoperi cheltuielile, din ce în ce mai mari, aferente activităţii bancare.

Una din condiţiile de bază ale organizării şi evaluării profitabilităţii unei bănci o constituie existenţa unui sistem informatic integrat, care să conducă la transmiterea şi prelucrarea datelor şi informaţiilor în timp real şi, în mod deosebit, la transferul în timp real al preţului pentru depozite sau plasamente.

Problema de principiu pentru determinarea profitabilităţii este aceea a administrării costului efectiv de bancă. Pentru o reflectare cât mai exactă,

BCU ASIGURA UNIVERSITY LIBRARY

trebuie să se apeleze la costurile de gestiune financiară, care să reflecte toate mişcările din interiorul sistemului (intrările şi ieşirile de surse).

Metodologia de calcul a profitabilităţii presupune:

- întocmirea situaţiei plasamentelor şi resurselor în lei şi devize şi determinarea dobânzilor aferente excedentului sau deficitului de resurse, ţinându-se seama concomitent de rezerva minimă obligatorie constituită conform normelor băncii centrale;
- corectarea extracontabilă a profitului determinat din datele contabile ale unităţii operative cu rezultatele obţinute la punctul anterior;
- în funcţie de calitatea creditelor, se va proceda la includerea pe cheltuieli şi suportarea din rezultate a provizioanelor specifice de risc.

În concluzie, întocmirea modelelor de profitabilitate trebuie să corespundă unor proceduri care să includă:

- calcularea profitabilităţii la nivel de centru de activitate;
- colectarea şi evaluarea calculelor de la centrele de cost şi/sau profit;
- monitorizarea profitabilităţii tuturor centrelor de profitabilitate, inclusiv a celor din centrală;
- modalităţi de raportare a analizelor efectuate;
- realizarea în final a analizei de profitabilitate şi prezentarea rezultatelor managementului băncii.

Evaluarea profitabilităţii unei bănci se bazează pe indicatorii profitabilităţii bancare, indicatori cu o mare expresivitate, care reflectă o multitudine de aspecte privind gradul de realizare a profitului.

Practica bancară utilizează o serie de indicatori care stabilesc nivelurile profitabilităţii pentru o bancă şi care reprezintă elemente ale analizei venitului.

Principalii indicatori ai acestei analize sunt:

- rentabilitatea capitalului, ca raport între venitul net şi capitalul propriu şi exprimă eficienţa utilizării capitalului propriu;
- rentabilitatea activelor, determinat ca raport între venitul net şi activele totale, exprimă eficienţa utilizării activelor;
- multiplicatorul capitalului, definit ca raport între activele totale şi capitalul propriu, arată eficienţa globală a utilizării capitalului propriu;
- profitul marginal, indicator ce arată procentul de profit realizat din veniturile totale din operaţii;
- gradul de utilizare a activelor, definit ca raport între venitul total din operaţii şi totalul activelor.

Pornind de la aceşti indicatori se poate pătrunde în profunzimea analizei profitabilităţii, determinându-se indicatori subsidiari.

Dar, *simpla elaborare a acestor indicatori nu este îndeajuns.* Aceşti indicatori trebuie comparaţi cu indicatorii altor bănci pentru a se putea determina standing-ul real al băncii din punct de vedere al profitabilităţii.

În practică se utilizează, în general, două tipuri de comparaţii:

- comparaţia cu indicatorii aceleiaşi bănci în decursul anilor;
- comparaţia cu indicatorii medii ai altor bănci în cadrul aceleiaşi perioade.

În cazul *analizei cronologice* se pune obligatoriu condiţia actualizării la inflaţie, pe când analiza indicatorilor comparativ cu cei ai altor bănci, din punct de vedere al certitudinii rezultatelor, este mai complicată deoarece băncile au o structură de activitate diferită, reţeaua teritorială mai mult sau mai puţin extinsă, etc. Acest lucru impune gruparea pe categorii clare a băncilor, stabilite în baza unor criterii bine determinate, astfel încât banca sau grupurile de bănci selectate pentru comparaţie să se raporteze cel mai bine la situaţia băncii care face analiza.

Comparaţia cu o bancă sau crearea unui grup de bănci ar putea fi făcută după *mărimea activelor, numărul de unităţi teritoriale (reteaua bancară)*, poziţia pe care o ocupă pe piaţa bancară din ţara respectivă, etc. Credem însă că cel mai bun criteriu de selecţie ar fi un mix al acelor prezentate.

Dinamica, în mărime absolută, a veniturilor, cheltuielilor şi profitului unei bănci comerciale (sau a ansamblului băncilor), reflectată de evoluţia indicatorilor, demonstrează calitatea managementului bancar, ilustrând gestionarea cu un înalt grad de profitabilitate a resurselor băncii în condiţiile reducerii factorilor de risc privind plasamentele şi dobânzile, consolidarea în termeni reali a capitalurilor şi fondurilor proprii de care dispune respectiva bancă.

Dimpotrivă, diminuarea în timp a performanţelor bancare, reflectată de scăderea profitului, creşterea angajării neacoperite a băncilor, reducerea lichidităţii, etc. sunt semne îngrijorătoare, dar care sesizate la timp pot permite luarea unor măsuri corespunzătoare.

În concluzie, *scopul esenţial al băncii*, apreciind cu grijă angajările pe linia procurării resurselor şi utilizarea acestora prin acordarea de credite şi ţinând seama de toate riscurile posibile, este obţinerea de venituri, respectiv *maximizarea profitului bancar.* Profitul contribuie atât la mărirea capitalului propriu, cât şi la conturarea imaginii băncii pe piaţă.

18. 3 Analiza profitabilității unităților bancare

Analiza profitabilității reprezintă o *coordonată de bază a managementului bancar* vizând: resursele și plasamentele băncii, optimizarea decontărilor în lei și devize, intra și interbancare, raționalizarea cheltuielilor de funcționare, creșterea productivității muncii lucrătorilor bancari, lansarea de produse și servicii bancare noi, atragerea de clienți noi, etc.

În activitatea băncilor se disting două mari categorii de costuri:

- *costul resurselor*, care reprezintă corespondentul costului materiei prime din întreprinderile industriale sau al mărfii din întreprinderile comerciale;
- *costul de funcționare*, respectiv de prelucrare, distribuire și recuperare a disponibilităților colectate.

În practica bancară, principalele elemente de structură a costurilor, reflectate și în declarațiile financiare (contul de profit și pierdere), sunt:

- cheltuieli cu operațiunile, care includ:
  - cheltuieli cu dobânzile;
  - cheltuieli cu comisioane taxe, spcze;
  - alte cheltuieli;
- provizioane pentru credite și dobânzi;
- cheltuieli generale de funcționare, care, la rândul lor, includ:
  - cheltuieli cu amortizările;
  - cheltuieli materiale;
  - cheltuieli cu personalul;
  - alte chetuieli.

În categoria cheltuielilor cu operațiunile ponderea o dețin cheltuielile cu dobânzile pentru surse atrase, în timp ce în categoria cheltuielilor generale de funcționare cea mai mare pondere o au cheltuielile cu personalul. Cheltuielile cu provizioane pentru credite și dobânzi pot deține o pondere importantă în costuri în condițiile creșterii creditelor restante.

În condițiile actuale ale sistemului bancar românesc, evoluția și ponderea acestor categorii de cheltuieli în cele trei grupe menționate anterior sunt foarte diferite de la o bancă la alta.

Cheltuielile legate de dezvoltarea rețelei bancare, de extinderea și perfecționarea rețelei informatice, de implementare a unor produse și, în special, servicii noi continuă să crească în total cheltuieli, având ca efect firesc dezvoltarea și consolidarea fiecărei bănci și a întregului sistem bancar românesc.

Veniturile aferente activităților desfășurate de bănci pot fi grupate, de asemenea, în trei mari categorii:

- venituri din dobânzi;
- venituri din taxe, comisioane, speze;
- alte venituri.

Examinarea raportului venituri-cheltuieli pune în evidență faptul că nu toate activitățile bancare se desfășoară în condiții de profitabilitate, că unele activități nu au venituri acoperitoare pe măsura cheltuielilor, acestea găsindu-și recuperarea global, prin creșterea costului altor produse sau servicii.

Băncile trebuie, deci, să acorde o importanță deosebită monitorizării pe termen scurt, mediu și lung a structurii bilanțului în vederea optimizării operațiunilor active cu cele pasive. Pentru evaluarea corectă a eficienței de ansamblu, băncile utilizează modele pentru organizarea și funcționarea centrelor de profit și calcul al profitabilității.

Modelele de profitabilitate includ toate veniturile (dobânzi, comisioane, taxe, alte venituri) și toate cheltuielile (dobânzi, salarii, echipamente, amortizarea activelor, provizioane pentru credite și piederi, etc) care revin fiecărui centru de profit.

Întocmirea unui model de profitabilitate pentru un centru de profit bancar trebuie să corespundă unui sistem de evidență în bancă care să permită furnizarea unor elemente legate de venituri și cheltuielil la nivelul fiecărei unități bancare teritoriale, acesta dând posibilitatea unităților bancare să calculeze corect și uniform rezultatele reale ale activității lor.

Astfel, pentru stimularea unităților teritoriale în asigurarea de resurse, pentru excedentul de depozite disponibilizate la centrală se calculează dobânzi, după cum pentru neasigurarea resurselor se vor suporta costuri corespunzătoare. În aceste condiții, se evită acele produse și servicii care sunt neprofitabile sau care asigură doar acoperirea cheltuielilor, cu excepția situației în care banca decide, dacă este necesar, să-și păstreze anumiți clienți importanți și profitabili prin forme conexe de derogări și stimulare.

În general, centrele de profit sunt analizate trimestrial din punct de vedere al profitabilității pe baza rezultatelor obținute și întocmite conform modelelor stabilite. Responsabilitatea pentru monitorizarea profitabilității întregii rețele de unități bancare revine departamentului de administrare a rețelei.

Centrele care nu înregistrează profit sunt analizate în vederea determinării cauzelor neprofitabilității și se stabilesc măsuri corespunzătoare

pentru rentabilizare. În situația în care aceste măsuri nu permit rentabilizarea centrului în cauză, poată fi luată hotărârea de desființare a lor, situație în care activitățile respective vor fi transferate altui centru de profit, sau lichidate.

Literatura de specialitate prezintă o modalitate de calcul în trepte a profitabilitatății unității bancare, stabilindu-se nouă trepte diferite de acoperire a cheltuielilor, astfel:

Treapta	Elemente comparate
1.	Venituri din dobânzi - cheltuieli cu dobânzile
2.	Venituri din taxe și comisioane - cheltuieli de funcționare
3.	Venituri din prestații de servicii financiare - cheltuieli cu prestațiile de servicii financiare
4.	Venituri excepționale - cheltuieli excepționale
5.	Alte venituri - alte cheltuieli
6.	Venituri aferente excedentului de resurse - cheltuieli aferente deficitului de resurse
7.	Venituri din dobânda pentru rezerva minimă obligatorie - cheltuieli pentru neconstituirea rezervei minime obligatorii
8.	Venituri din provizioane - cheltuieli cu provizioanele
9.	Veniturile repartizate impuse - cheltuielile repartizate impuse

În urma însumării rezultatelor obținute după efectuarea calculelor de mai sus se obține profitul net înainte de impozitare al unității bancare (PN), astfel:

$$=\sum \text{ i nde}$$

Ri reprezintă rezultatele obținute la nivelul fiecărei trepte.

Acest mod de prezentare, în trepte, a calculului de acoperire a costurilor unității bancare crează condițiile unei analize detaliate în structură a veniturilor și cheltuielilor bancare, a fundamentării strategiei băncii și a evaluării performanțelor bancare.

Calcularea profitabilității bancare, prin detalierea treptelor prezentate anterior, presupune următoarele:

A. Determinarea venitului net din dobânzi (trepta 1).

Profitabilitatea unității bancare (centru de profit) depinde de structura portofoliilor de active și pasive ale băncii, respectiv ecartul dintre dobânda activă și pasivă. Profitul va fi cu atât mai mare cu cât diferența dintre dobânda activă și pasivă este mai mare, dar această diferență se realizează în condiții de concurență.

Determinarea venitului net din dobânzi se realizează conform următoarei relații:

$$D=\sum D \sum CD \quad nde$$

- VND, venitul net din dobânzi;
- $\sum$VD, suma veniturilor din dobânzi;
- $\sum$CD, suma cheltuielilor cu dobânzile.

Suma veniturilor din dobânzi poate fi calculată folosind una din relațiile:

$$\sum D=\sum i \; di \quad nde$$

- Pi, categoria i de plasament;
- di dobânda aferentă categoriei de plasament, sau

$$\sum^{-} \bar{d}i \quad nde$$

- $\bar{P}$, plasamentul mediu,

$$-=\frac{\sum Di}{} \quad nde$$

- $\sum$SDi, suma soldurilor debitoare zilnice aferente fiecărei categorii de plasament i;
- Nz, numărul de zile pentru care se efectuează calculul profitului net din dobânzi;
- $\bar{d}$i, dobânda medie activă,

$$\bar{d}i=\frac{\sum i \; di}{\sum i}$$

luându-se în calcul ca ponderi dobânzile pe categorii de plasamente.

În mod similar poate fi calculată și suma cheltuielilor cu dobânzile, folosind una din relațiile de mai jos, astfel:

$$\sum CD=\sum \quad d \quad nde$$

- Rj, categoria j de resurse;
- dj, dobânda aferentă categoriei j de resurse.

$$\sum CD=\bar{} \; \bar{d} \quad nde$$

- $\bar{R}$, resursele medii,

$$-=\frac{\sum C}{} \quad nde$$

- $\sum$SCj, suma soldurilor creditoare zilnice aferentă fiecărei categorii de resurse j;

BCU IASI SEDIU CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- $\bar{d}j$, dobânda medie pasivă,

$$\bar{d} = \frac{\sum \quad d}{\sum}$$

În aceste condiţii relaţia de calcul a venitului net din dobânzi devine:

$$D = \frac{\sum Di}{\sum i} \quad \frac{\sum i \; di}{} \quad \frac{\sum C}{} \quad \frac{\sum \quad d}{\sum}$$

În concluzie, optimizarea venitului net din dobânzi presupune ca resursele să fie atrase la costuri cât mai mici şi plasate cu riscuri minime. În funcţie de acest optim se poate evalua nivelul profitabilităţii dar şi dimensiunea riscurilor, se pot modifica veniturile şi costurile. Decizia managerială se focalizează, aşadar, pe marja netă a dobânzii.

B. Determinarea venitului net din comisioane după acoperirea cheltuielilor cu funcţionarea (treapta 2)

În condiţiile unui management bancar performant cheltuielile de funcţionare ale unităţii bancare trebuie să fie acoperite cu veniturile din taxe şi comisioane. Raportul dintre veniturile din comisioane şi cheltuielile cu funcţionarea unităţii bancare reprezintă un important indicator al eficienţei activităţii bancare. El exprimă direct eficienţa aportului salariaţilor la obţinerea rezultatelor unităţii bancare, deoarece volumul comisioanelor încasate de bancă este direct proporţional cu numărul de conturi, respectiv cu volumul operaţiunilor gestionate de fiecare salariat al unităţii bancare.

Deci, relaţia de calcul a venitului net din comisioane este următoarea:

$$C = \sum \; C \quad \sum C \quad \text{nde}$$

- VNC, venitul net obţinut după acoperirea cheltuielilor cu funcţionarea din comisioane şi taxe încasate;
- VC, venituri din taxe şi comisioane;
- CF, cheltuieli cu funcţionarea.

Modalităţile utilizate în practica bancară pentru comisionarea operaţiunilor sunt două, şi anume:

- cu sumă fixă;
- cu cotă procentuală.

Veniturile din comisioane se calculează astfel;

$$C = \sum \quad C + \sum c \quad Cc + \sum \; d \quad Cd \quad \text{nde}$$

- Nf, număr de operaţiuni de categoria f;
- Cf, comisionul perceput pentru operaţiunea f;
- Ic, suma încasată de categoria c;

- Cc, cota de comision aferentă sumei c;
- Pd, suma plătită de categoria d;
- Cd, cota de comision aferentă sumei d.

Cheltuielile cu funcționarea băncii se calculează potrivit relației:

$$C = \sum C + \sum C \quad \text{nde}$$

- CFF, cheltuieli fixe cu funcționarea;
- CFV, cheltuieli variabile cu funcționarea.

Deci, cheltuielile cu funcționarea includ atât componente fixe cât și variabile care depind atât de natura activelor și pasivelor cât și de volumul de activitate al fiecărei unități teritoriale.

Optimizarea gradului de acoperire a cheltuielilor de funcționare din comisioanele încasate presupune, deci, ca în situația în care cheltuielile cu funcționarea sunt prea mari și/sau volumul încasărilor din comisioane este prea mic, să fie promovate măsuri privind reducerea cheltuielilor cu funcționarea, fie prin redimensionarea personalului fie prin creșterea volumului de activitate, ca rezultat al atragerii unor noi clienți și/sau diversificarea gamei de produse și servicii bancare oferite clientelei.

C. Determinarea venitului net din activitatea financiară și din alte activități (treptele 3,4 și 5)

Practica bancară, deocamdată, nu face o delimitare între operațiunile aferente activității de exploatare și operațiunile financiare. Această delimitare se impune deoarece este necesară, așa cum spunean anterior, o evaluare corectă a eficienței fiecărei categorii de operațiuni derulate de bancă.

Pornind de la funcția de bază a băncilor comerciale, aceea de atragere a resurselor temporar disponibile din economie și plasarea lor sub formă de credite pe termen scurt,încadrăm toate cheltuielile și veniturile legate de această funcție în activitatea principală, de exploatare. Celelalte activități încadrându-se fie în categoria activităților financiare (operațiuni cu titluri de valoare) fie în categoria altor operațiuni.

Relațiile de calcul prin care se poate determina venitul net din activitatea financiară, excepțională și din alte activități sunt următoarele:

$$= \sum \quad \sum C \quad \text{nde}$$

- VNF, venitul net din activitatea financiară;
- VF, venituri financiare;
- CF, cheltuieli financiare.

$$= \sum \quad \sum C \quad \text{nde}$$

- VNE, venitul net din actvitatea excepțională;
- VE, venituri excepționale;
- CE, cheltuieli excepționale.

$$A = \sum A \quad \sum CA \quad nde$$

- VNA, venitul net din alte activități;
- VA, alte venituri;
- CA, alte cheltuieli.

D. Determinarea veniturilor aferente excedentului de resurse şi a cheltuielilor aferente deficitului de resurse (treapta 6)

O unitate bancară se poate afla în situația de echilibru financiar (situație optimă) dar şi în situația de excedent sau deficit de resurse. Pentru determinarea costului resurselor redistribuite şi reflectării acestora în venituri sau cheltuieli pot fi utilizate următoarele relații:

$$= T \quad TA + MO$$

$$D = TA + MO \quad T \quad nde$$

- ER, excedentul de resurse;
- DR, deficitul de resurse;
- TA, total active purtătoare de dobândă;
- TP, total pasive purtătoare de dobândă;
- RMO, rezerva minimă obligatorie

Totalul activelor se determină cu ajutorul relației:

$$TA = \bar{c} + \bar{cr} \quad nde$$

- $\bar{S}c$, soldul mediu zilnic al disponibilului din casierie şi alte valori, din perioada analizată;
- $\bar{S}cr$, soldul mediu zilnic al plasamentelor (creditelor), din perioada analizată.

Totalul pasivelor se determină cu ajutorul relației:

$$T = \bar{dt} + \bar{d} + \bar{i} + \quad nde$$

- $\bar{S}dt$, soldul mediu zilnic al disponibilităților şi depozitelor titularilor de cont;
- $\bar{S}df$, soldul mediu zilnic al disponibilităților altor instituții financiare;
- $\bar{S}i$, soldul mediu zilnic al împrumuturilor de la alte instituții financiare;
- P, soldul provizioanelor totale.

Relația de calcul a rezervei minime obligatorii este:

BCU "CAROL I" CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

$$MO = \frac{\overline{dt} \quad c}{100} \quad \text{nde}$$

- c, cota de constituire a rezervei minime obligatorii.

Veniturile aferente excedentului de resurse (VE) se calculează cu ajutorul relației:

$$= \frac{De \quad T}{100 \quad 360} \quad \text{nde}$$

- De, dobânda aferentă excedentului de resurse;
- T, perioada în zile pentru care se efectuează calculul.

Cheltuielile aferente deficitului de resurse (CD) se calculează potrivit relației:

$$CD = \frac{D \quad Dd \quad T}{100 \quad 360} \quad \text{nde}$$

- Dd, dobânda aferentă deficitului de resurse.

În condițiile în care resursele primite de către unitatea bancară prin redistribuire sunt mai scumpe decât cele procurate de pe piața bancară locală unitățile bancare teritoriale trebuie să fie procupate de acoperirea plasamentelor cu resurse atrase de pe piața pe care acționează.

E. Determinarea venitului net aferent rezervei minime obligatorii (treapta 7)

Pentru constituirea rezervei minime obligatorii fiecare unitate bancară trebuie să-şi influenţeze resursele cu rezervele corespunzătoare disponibilităților atrase. Când resursele financiare depăşesc necesarul, rezerva minimă la Banca Națională este constituită, iar unitatea bancară beneficiază de veniturile aferente.

Retribuirea rezervelor minime obligatorii se face corespunzător dobânzii bonificate de Banca Națională, iar pentru neconstituirea rezervelor banca plătește nivelul dobânzii aferente descoperitului de cont. Relația de calcul este următoarea:

$$= \quad C \quad C \qquad \text{nde}$$

- VNR, venitul net aferent rezervei minime obligatorii;
- VRC, venitul aferent rezervei constituite;
- CRN, cheltuielile aferente rezervei neconstituite.

Calculul venitului aferent rezervei minime se realizează cu ajutorul relației:

$$C = \frac{MO \quad dr \quad T}{360 \quad 100} \quad \text{nde}$$

- dr, rata dobânzii pentru rezerva minimă.

BCU MIRCEA CEL BĂTRÂN UNIVERSITY LIBRARY

Calculul cheltuielilor pentru neconstituirea rezervei minime se realizează cu ajutorul relației:

$$C = \frac{D \; dn \; T}{360 \; 100} \quad nde$$

- RMN, rezerva minimă neconstituită;
- dn, rata dobânzii penalizatoare pentru neconstituirea rezervei minime.

F. Determinarea venitului net din provizioane pentru riscul de credit și dobândă (treapta 8)

Evoluția provizioanelor pentru riscul de credit și dobândă are o influență directă asupra profitabilității, pe măsură ce provizioanele cresc profitul scade.

Pentru determinarea provizioanelor specifice de risc, expunerea brută a debitorului, respectiv soldul creditelor pe termen scurt, mediu și lung, curente și restante și dobânzile aferente acestora, poate fi micșorată cu valoarea unor garanții, și anume:

- garanții guvernamentale sau de la Banca Națională a României;
- garanții de la bănci înregistrate în unele țări din Categoria A, nominalizate de Banca Națională în cadrul limitelor de risc acceptate;
- depozite gajate, plasate la banca respectivă;
- garanții de la alte bănci din țară în cadrul limitelor de risc acceptate;
- colaterale non-cash acceptate de bancă.

Expunerea netă (EN) se determină diminuând volumul creditelor angajate și dobânzilor aferente cu valoarea reală a garanțiilor stabilită în funcție de posibilitatea de valorificare a acestora pe piață, folosind următoarea relație:

$$= \sum CA + \sum D \; \sum \quad nde$$

- $\sum CA$ reprezintă suma creditelor angajate la data pentru care se efectuează calculul;
- $\sum D$ suma dobânzilor de încasat;
- $\sum$ suma valorilor reale ale garanțiilor.

Cheltuielile cu provizioanele (CP) se calculează cu ajutorul relației:

$$C = \sum \quad \% \quad nde$$

- EN, expunerea netă;
- %, procentul de constituire a provizioanelor.

Venitul net din provizioane (VNP) se determină astfel:

$$= \; 0 \; C \quad nde$$

- SP0, soldul provizioanelor la începutul perioadei.

Cheltuielile nete cu provizioanele (CNP) se determină cu ajutorul relației:

C =C 0

18. 4 Indicatorii de apreciere a performanţelor bancare

Indicatorii de apreciere a performanţelor bancare au o mare expresivitate, reflectând o multitudine de aspecte: gradul de generare a profitului, eficienţa operaţională şi managerială, etc. Aceşti indicatori rezultă din datele contabile care reflectă perioada de referinţă.

Bilanţul bancar, ca în oricare alt domeniu, reprezintă documentul oficial de gestiune a băncii care cuprinde situaţia patrimonială (bilanţul propriu-zis), rezultatele financiare (contul de profit şi pierdere), anexa cu date care completează informaţiile prezentate în bilanţ şi contul de rezultate, precum şi raportul de gestiune.

Prin conţinutul şi structura sa bilanţul dă posibilitatea analizei comparative şi cunoaşterii modificărilor survenite în structura elementelor de activ şi pasiv, dar, în acelaşi timp reprezintă şi instrumentul principal pentru analiza completă şi clară a patrimoniului băncii, a situaţiei ei financiare şi a rezultatelor obţinute.

În practica bancară, evaluarea performanţelor bancare se realizează utilizând o serie de indicatori a căror mărime este rezultatul comparării posturilor bilanţiere. Analizând indicatorii performanţelor bancare prezentaţi de literatura de specialitate occidentală dar şi de teoria şi practica bancară românească am realizat gruparea lor în funcţie principalele direcţii şi obiective ale managementului bancar, astfel:

1. indicatori pentru aprecierea eficienţei de ansamblu a activităţii bancare;
2. indicatori pentru evaluarea calităţii activelor;
3. indicatori pentru aprecierea solvabilităţii şi lichidităţii;
4. indicatori pentru aprecierea profitabilităţii şi rentabilităţii;
5. indicatori pentru analiza veniturilor şi costurilor bancare;

18.4.1 Indicatori pentru aprecierea eficienţei de ansamblu a activităţii bancare

Activitatea de ansamblu a băncii poate fi apreciată prin calcularea şi compararea următorilor indicatori de eficienţă:

- *rata profitului brut (Rpb)*, calculată ca raport procentual între profitul brut şi veniturile totale:

$$Rpb = \frac{\text{profit brut}}{\text{venituri totale}} \times 100;$$

- *rentabilitatea (R)*, ca raport între profitul brut şi total cheltuieli:

$$R = \frac{\text{profit brut}}{\text{cheltuieli totale}} \times 100;$$

- *productivitatea muncii lucrătorului bancar (Wlb)*, calculată ca raport între profitul brut şi numărul mediu (total) de salariaţi; exprimă eficienţa lucrătorului bancar (u.m./salariat):

$$Wlb = \frac{\text{profit brut}}{\text{numar mediu de salariati}};$$

- *ponderea salariilor în totalul cheltuielilor cu funcţionarea băncii (Ps)*, ca raport între suma salariilor şi cheltuielile aferente acestora şi cheltuielile cu funcţionarea:

$$Ps = \frac{\text{salarii si aferente}}{\text{cheltuieli cu functinarea}} \times 100$$

- *gradul de acoperire a cheltuielilor cu salariile (Gas)* din comisioanele încasate:

$$Gas = \frac{\text{comisioane incasate}}{\text{salarii} + \text{cheltuieli aferente}} \times 100;$$

- *gradul de acoperire a cheltuielilor cu funcţionarea băncii (Gacf)* din comisioane:

$$Gacf = \frac{\text{comisioane incasate}}{\text{cheltuieli cu functionarea}} \times 100;$$

18.4.2 Indicatori pentru evaluarea calităţii activelor

Evaluarea calităţii activelor bancare prezintă o importanţă deosebită în analiza de ansamblu a performanţelor bancare. Indicatorii calităţii activelor pun în evidenţă structura activelor unei bănci atât din punct de vedere al performanţei cât şi din punct de vedere al capacităţii de a produce venituri.

În sistemele bancare dezvoltate, ca de altfel şi în România, autorităţile de supraveghere şi/sau reglementare bancară au impus băncilor să-şi clasifice activele în funcţie de anumite criterii bazate pe elemente mai mult sau mai puţin subiective.

Pentru evaluarea activelor bancare literatura şi practica de specialitate foloseşte o serie de indicatori, mai importanţi fiind următorii:

- *ponderea activelor neperformante în total active (PAn)*, indicator de mare expresivitate care pune în evidenţă activele care nu concură la dezvoltarea performanţelor băncii. Un volum mare al activelor neperformante conduce la cronicizarea pierderilor cu efecte majore asupra capitalului băncii.

$$PAn = \frac{\text{active neperformante}}{\text{total active}} \times 100;$$

- *ponderea creditelor restante în total active sau total credite (PCr)*; în practica bancară românească se apreciază că o pondere a creditelor restante în total credite mai mică de 3% reflectă o bună administrare a portofoliului de credite.

$$PCr.r = \frac{\text{credite restante}}{\text{total active}} \times 100 \text{ sau } PCr.r \frac{\text{credite restate}}{\text{total credite}} \times 100;$$

- *ponderea provizioanelor pentru credite neperformante şi dobânzi restante în total credite (PPCr.r)*. Acest raport tinde să crească pe măsură ce calitatea portofoliului de credite scade. O valoare mare a acestui indicator demonstrează nu numai nivelul ridicat al creditelor neperformante în totalul portofoliului de credite, dar şi preocuparea băncii de a se proteja prin constituirea de provizioane substanţiale, în condiţiile în care legea şi posibilităţile financiare îi permit acest lucru:

$$PPCr.r = \frac{\text{provizioane pentru credite neperformante si dobanzi restante}}{\text{total credite}} \times 100;$$

- pentru evaluarea calităţii activelor mai pot folosiţi şi alţi indicatori, cum ar fi:
  - ponderea pierderilor nete din credite în total credite restante;
  - ponderea provizioanelor în pierderile nete din credite şi dobânzi;
  - ponderea dobânzilor restante în total credite;
  - ponderea dobânzilor restante în total credite restante;
  - ponderea dobânzilor restante în total dobânzi;
  - ponderea creditelor totale în total active, etc.

BCU IASI - BIBLIOTECA CENTRALA UNIVERSITARA

18.4.3 Indicatori pentru aprecierea solvabilității și lichidității

Indicatorii privind solvabilitatea reflectă capacitatea băncii de a susține cu ajutorul capitalului propriu întreaga activitate. Indicatorii solvabilității bancare (S), alții decât cei prezentați în capitolul XI, se calculează cu ajutorul următoarelor relații:

$$S = \frac{\text{capital propriu}}{\text{total active}} \times 100;$$

$$S = \frac{\text{capital propriu}}{\text{credite}} \times 100;$$

$$S = \frac{\text{capital propriu}}{\text{surse atrase}} \times 100.$$

Un alt indicator de mare importanță în practica bancară este indicatorul de adecvare a capitalului al cărui nivel se stabilește în funcție de doi factori principali:

- nivelul, structura și calitatea activelor considerate în funcție de risc;
- mărimea capitalului sau a fondurilor proprii.

Lichiditatea bancară poate fi definită ca fiind capacitatea băncii de a efectua în orice moment plăți din conturile titularilor, la cererea acestora. În acest context, banca trebuie să dispună de rezerve suficiente respectiv active ce pot fi utilizate ca mijloace de plată sau care pot fi transformate operativ în astfel de mijloace, aceste rezerve influențând în mod direct gradul de lichiditate al băncii.

În afara indicatorului de lichiditate, prezentat în capitolul XI, lichiditatea bancară mai poate fi apreciată și cu ajutorul următorilor indicatori:

- *lichiditatea activelor lichide:*

$$\text{LAl} = \frac{\text{numerar + titluri guvernamentate + operatiuni interbancare}}{\text{total active}} \times 100;$$

Indicatorul măsoară cele mai lichide active ale băncii, iar o valoare ridicată a indicatorului demonstrează o bună capacitate de reacție la eventualele probleme generate de de lipsa de lichiditate.

- *lichiditatea creditelor,* arată gradul de lichiditate al creditelor, respectiv capacitatea de rambursare a acestora, creditele fiind apreciate cu un grad de lichiditate redus. Un nivel ridicat al acestui indicator arată o lichiditate activă scăzută:

$$\text{Lcr.} = \frac{\text{total credite}}{\text{total active}} \times 100;$$

- *lichiditatea activelor sigure*:

$$LAs = \frac{\text{numerar} + \text{depozite} + \text{titluri guvernamentale}}{\text{total active}} \times 100;$$

Valoarea ridicată a indicatorului demonstrează un risc de lichiditate scăzut;

- *lichiditatea interbancară (Li),* exprimă poziția unei bănci față de celelalte bănci din sistemul bancar, comparându-se creanțele cu obligațiile băncii în raport cu restul băncilor din sistem. Acest indicator poate fi determinat separat pentru relația cu banca centrală și separat pentru celelalte bănci. Poate fi exprimată prin intermediul indicatorului "capitalurilor fierbinți" conform relației:

$$Li = \frac{\text{active pe piata monetara}}{\text{pasive pe piata monetara}} \times 100$$

18.4.4 Indicatori pentru aprecierea profitabilității și rentabilității

Literatura și practica bancară occidentală prezintă pentru aprecierea profitabilității globale a băncii o serie de indicatori, dintre care prezentăm:

- *indicatorul randamentului capitalului sau al fondurilor proprii (ROE-Return of Equity),* măsoară randamentul procentual al fiecărei unități monetare de fonduri proprii:

$$ROE = \frac{\text{venit net}}{\text{fonduri proprii totale}} \times 100;$$

- *indicatorul randamentului activelor (ROA-Return of Assets),* măsoară venitul net generat de fiecare unitate monetară de active:

$$ROA = \frac{\text{venit net}}{\text{active totale}} \times 100;$$

- *multiplicatorul fondurilor (EM),* compară activele cu fondurile proprii, astfel că o valoare mare a acestui indicator arată un grad mare de îndatorare financiară (Financial Leverage). Acest indicator măsoară concomitent atât profitul cât și riscul.

$$EM = \frac{\text{active totale}}{\text{total fonduri proprii}}$$

Între cei trei indicatori există o corelație directă, astfel;

$$ROE = ROA \times EM$$

- pentru aprecierea profitabilității mai pot fi utilizați și următorii indicatori:

- *rata cheltuielilor cu dobânda,* ca raport între cheltuielile cu dobânda şi venitul total din exploatare;
- *rata altor cheltuieli*, ca raport între alte cheltuieli decât dobânda şi venitul total din exploatare;
- *rata provizioanelor pentru credite nerambursate*, ca raport între provizioane şi venitul total din exploatare;
- *rata impozitelor*, ca raport între impozitul pe venit şi venitul total din exploatare, etc.

În practica bancară românească, cu unele diferenţe determinate, în special de legislaţie şi metodele contabile, pot fi utilizaţi pentru aprecierea profitabilităţii şi rentabilităţii băncilor comerciale următorii indicatori:

- *rata rentabilităţii financiare-Rrf* (rentabilitatea capitalului propriu). Indicatorul măsoară rezultatele managementului bancar în ansamblul său şi exprimă pentru acţionari efectul angajării lor în activitatea băncii. Se determină potrivit relaţiei:

$$Rrf = \frac{\text{profit net}}{\text{capital propriu}} \times 100.$$

În cazul unităţilor bancare care se bazează într-o mare măsură pe surse atrase pentru a-şi susţine activele, rentabilitatea capitalului propriu are o tendinţă de creştere. O rentabilitate prea mare, însă, indică o mărime necorespunzătoare a capitalului propriu şi, prin urmare, o capacitate redusă de a trage fonduri suplimentare de pe piaţa financiară. Nivelul de 10-20% al indicatorului este apreciat de unii specialişti ca fiind corespunzător;

- *rata rentabilităţii economice-Rre* (rentabilitatea activelor) exprimă efectul capacităţii manageriale de a utiliza resursele financiare şi reale ale băncii pentru a obţine profit. Se calculează potrivit relaţiei:

$$Rre = \frac{\text{profit net}}{\text{active}} \times 100.$$

Este indicatorul care reflectă cel mai bine performanţele bancare, întrucât exprimă direct rezultatul în funcţie de modul specific de optimizare a operaţiunilor active. O evoluţie descrescătoare a indicatorului constituie un semnal că banca respectivă întâmpină greutăţi în realizarea de venituri, în timp ce un trend crescător este un semnal pozitiv, dar poate indica în acelaşi timp un risc excesiv de mare asumat de bancă.

- *efectul de pârghie (Ep)* relevă gradul în care utilizarea unor resurse suplimentare serveşte creşterii rentabilităţii capitalului propriu. Se determină prin raportul:

$$Ep = \frac{\text{active}}{\text{capital propriu}}.$$

Efectul angajării unor resurse suplimentare este considerat favorabil atunci când este cel puțin egal cu rentabilitatea economică.

Cei trei indicatori prezentați anterior se află într-o relație directă, astfel:

$$Rrf = Rre \times Ep$$

- *rata profitului net (Rpn)*, stabilită prin raportul:

$$Rpn = \frac{\text{profit net}}{\text{venituri totale}} \times 100;$$

- *rata utilizării activelor-Rua* (randamentul activelor), calculată potrivit relației:

$$Rua = \frac{\text{venituri totale}}{\text{active}} \times 100.$$

Mărimea indicatorului este influențată de mărimea ratei dobânzii pe piață și structura activelor bancare și prezintă ponderea activelor purtătoare de dobânzi în totalul activelor. Maximizarea indicatorului se realizează prin creșterea ponderii activelor care aduc cele mai mari venituri. Această creștere este însă limitată, pe de o parte de faptul că aceste active sunt și cele mai riscante, iar, pe de altă parte, desfășurarea activității bancare presupune și includerea unor active care nu aduc venituri.

Legătura expresă dintre acești indicatori este dată de relația:

$$Rre = Rp \times Rua.$$

- *marja netă a dobânzii (Mnd)*, este un indicator de mare sensibilitate pentru activitatea bancară care se exprimă prin raportul:

$$Mnd = \frac{\text{venituri nete din dobanzi}}{\text{active generatoare de venit (medii)}} \times 100.$$

O marjă scăzută poate fi rezultatul dependenței băncii față de resursele atrase pe termen scurt. Tendința de creștere a indicatorului reflectă rezultatul optimizării managementului activelor și pasivelor bancare sau al investițiilor în active riscante.

18.4.5 Indicatori pentru analiza veniturilor și costurilor bancare

Evaluarea performanțelor bancare trebuie completată cu analiza structurală a veniturilor și costurilor bancare. Principalii indicatori utilizați în acest sens sunt:

BCU IAȘI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

- *ponderea veniturilor din dobânzi în total active (Pvd)*:

$$Pvd = \frac{\text{venituri din dobanzi}}{\text{total active}} \times 100;$$

- *ponderea veniturilor din alte surse decât dobânzile (Pvas)* în total active:

$$Pvas = \frac{\text{venituri din alte surse decat dobanzile}}{\text{total active}} \times 100;$$

- *rata cheltuielilor cu dobânzile (Rcd)* față de total active:

$$Rcd = \frac{\text{cheltuieli cu dobanzile}}{\text{total active}} \times 100.$$

Indicatorii prezentați anterior pot fi utilizați în procesul de evaluare a performanțelor băncilor comerciale din România.

Nivelul indicatorilor de performanță constituie repere de maximă importanță în utilizarea informației bancare. Aceste informații au în vedere performanțele trecute, situația prezentă și previziuni pentru performanțele viitoare ale activității bancare. În toate aceste faze, dar mai ales pentru performanțele viitoare, sunt luate în considerare mai multe alternative, ipoteze astfel încât să poată fi luată decizia optimă de fiecare dată.

Indicatorii de performanță pot fi urmăriți și în teritoriu la nivelul unităților operative (sucursale, agenții), unde analiza lor trebuie să aibă în vedere în primul rând creditele pentru că, deocamdată, acestea au o pondere foarte mare în totalul bilanțului bancar, dar și plasamantele în vederea realizării unei structuri optime a activității.

În evaluarea activității bancare nu este suficientă cunoașterea modului de construire a sistemului de indicatori, ci mai ales precizarea intervalelor în care ei pot varia. Realizarea acestui deziderat implică, desigur, cunoașterea rezultatelor obținute de țările cu sisteme bancare avansate.

În concluzie, îmbunătățirea performanțelor bancare, ca rezultat al optimizării managementului bancar, presupune acțiunea conjugată a doi factori și anume, pe de o parte, optimizarea raportului între nivelul dobânzilor active și cel al dobânzilor pasive, iar, pe de altă parte, optimizarea structurii plasamentelor și a resurselor. De asemenea, optimizarea managementului bancar și, implicit, creșterea performanțelor bancare este condiționată obiectiv de identificarea, evaluarea, gestionarea și limitarea riscurilor bancare.

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

MANAGEMENTUL RISCURILOR BANCARE

19.1 Conţinutul managementului riscurilor bancare. Aspecte teoretice

Una din funcţiile semnificative ale managementului bancar este aceea de gestionare şi evaluare a riscurilor care grevează asupra activităţii bancare. În măsura în care acestea nu sunt cunoscute şi corect evaluate, pot conduce brusc sau într-un anumit număr de ani, în condiţiile unei concurenţe acerbe, la diminuarea profitului şi, în cazuri limită, la faliment.

Riscul bancar

Riscul bancar reprezintă un fenomen care poate să apară pe parcursul derulării activităţii bancare şi care poate să producă efecte negative asupra activităţii respective prin deteriorarea performanţelor bancare.

Aşadar, riscurile sunt inerente în activitatea bancară, iar *obiectivul managementului riscurilor nu este eliminarea acestora ci administrarea lor.*

Managementul riscurilor bancare

Managementul riscurilor bancare poate fi definit, în acest context, ca fiind ansamblul metodelor, tehnicilor, programelor, etc. folosite pentru prevenirea şi diminuarea acestor riscuri.

Până la începutul anilor '80 ai secolului trecut problema gestiunii riscurilor bancare era privită de comunitatea financiar-bancară internaţională numai din punct de vedere al riscului de creditare. Acest lucru a fost posibil datorită stabilităţii relative a sistemului financiar şi chiar a pieţelor financiare.

Schimbările intervenite în economia mondială după perioada amintită, concretizate în perioade de criză, economii inflaţioniste, fluctuaţii mari ale cursurilor valutare şi, nu în ultimul rând, concurenţa în creştere, au obligat băncile să-şi reconsidere managementul riscurilor şi să ia în considerare o multitudine de factori şi categorii de risc.

Clasificarea riscurilor

Literatura de specialitate grupează foarte nuanțat riscurile bancare, astfel:

- *în funcție de expunerea la risc:*
  - riscuri pure, care includ: riscuri fizice; riscurile financiare; riscuri criminale și frauduloase; riscuri de răspundere;
  - riscuri lucrative sau speculative;
- *în funcție de caracteristica bancară:*
  - riscuri financiare, care includ: riscul de creditare; riscul de lichiditate; riscul de piață; riscul de faliment;
  - riscuri de prestare: riscul operațional; riscul tehnologic; riscul produsului nou; riscul strategic;
  - riscuri ambientale: riscul de fraudă; riscul economic; riscul concurențial; riscul legal;
- *riscuri determinate de piața produsului, care cuprind:* riscul de creditare; riscul de strategie (de afaceri); riscul datorat reglementărilor bancare; riscul de operare; riscul de marfă; riscul resurselor umane; riscul legal; riscul de produs;
- *riscuri determinate de piața de capital, care includ:* riscul ratei dobânzii; riscul de lichiditate; riscul valutar; riscul de decontare; riscul de bază.

Evident că pot să existe și alte grupări sau tipuri de riscuri bancare, deoarece fiecare activitate și, în ultimă instanță, fiecare operațiune bancară comportă un risc și, așa cum precizam în capitolele anterioare, gama produselor și serviciilor bancare se diversifică permanent în funcție de necesitățile clienților și odată cu ea și riscurile aferente.

Managementul riscurilor bancare trebuie să urmărească fiecare tip de risc în parte, cât și ansamblul acestora. Gestionarea pe tipuri de risc se face în cadrul diverselor departamente ale băncii. De exemplu, trezoreria băncii este cea care gestionează o serie de riscuri cum ar fi: riscul ratei dobânzii, al cursului valutar, al lichidității.

Gestiunea globală a riscurilor

Gestiunea globală a riscurilor este impusă de relațiile de interdependență dintre diferitele operațiuni, tranzacții și activități ale unei bănci dar și de legăturile cauzale între diversele tipuri de riscuri.

BCU IASI UNIVERSITY LIBRARY

Banca trebuie să supravegheze de o manieră constantă expunerea sa la diferite riscuri şi să utilizeze metode pe măsură. Managementul riscurilor trebuie să asigure identificarea, evaluarea, posibilităţile de diminuare şi, nu în ultimul rând, finanţarea acestor riscuri.

Gestionarea globală a riscurilor bancare presupune parcurgerea unor etape succesive, astfel:

I. Identificarea şi evaluarea riscurilor.

În vederea identificării şi evaluării riscurilor trebuie să se pornească de la obiectivele principale ale băncii, de la dimensiunea şi structura sa financiară. Problema alegerii dimensiunii şi structurii financiare în bancă se bazează pe apropierea clasică de teoria portofoliului. Ca orice agent economic, banca posedă o funcţie de utilitate care reflectă obiectivele sale în materie de profit şi risc. Pe de altă parte banca se confruntă cu problemele alegerii într-un viitor nesigur al structurii activelor şi pasivelor sale, ştiut fiind că fiecare structură generează, mai mult sau mai puţin, un risc global.

În aceste condiţii banca, prin alegerea volumului total şi a combinaţiilor de active şi pasive, caută să maximizeze randamentul portofoliului său şi să menţină riscurile aferente şi combinaţiile lor la un nivel acceptabil.

După ce au fost identificate riscurile aferente fiecărui produs sau serviciu bancar este necesară elaborarea unor scenarii posibile pentru a putea determina frecvenţa şi amplitudinea fiecărui tip de risc asociat. Metodologiile de identificare şi evaluare a riscurilor pot să asigure o estimare efectivă, eficientă a profilului de risc, atât pe ansamblul băncii, cât şi la nivelul unităţilor teritoriale.

II. Controlul riscurilor.

Obiectivul acestei a doua etape a gestiunii globale a riscurilor este acela de a minimiza cheltuielile asociate fiecărui tip de risc identificat. Managerii trebuie să determine care sunt principalele tipuri de activităţi de control pe fiecare tip de risc în parte, cunoscând caracteristicile şi evoluţia probabilă a acestora. Spre exemplu, pentru a controla riscul de piaţă (riscul dobânzii, riscul valutar) banca poate folosi o serie de tehnici de gestiune a bilanţului sau poate apela la diversificarea portofoliului.

III. Diminuarea şi/sau evitarea riscurilor.

Acţiunea adversă a unui factor de risc poate fi diminuată şi/sau în unele cazuri chiar evitată prin cunoaşterea şi îndepărtarea cauzei care îl produce. În acest scop se impune reproiectarea activităţilor şi a fluxurilor de operaţii, o serie de bănci adoptând, în acest context, soluţii radicale care au mers până la

renunțarea la unele produse sau servicii bancare considerate neprofitabile sau generatoare de riscuri ridicate.

S-a creat astfel o specializare pe produs și/sau serviciu bancar, în sensul că o serie de produse și servicii bancare au fost preluate de firme și instituții mai mult sau mai puțin specializate: operațiunile cu carduri de către marile magazine; o serie de plasamente de către fondurile mutuale, fondurile de pensii creditele pentru studiu de către fundații, universități sau firme, iar băncile au fost obligate să-și reorienteze activitatea spre alte domenii profitabile, dar în același timp riscante, cum ar fi de exemplu, extinderea și diversificarea operațiunilor speculative pe piața internațională.

Reducerea influenței factorilor de risc și/sau evitarea acestora poate avea un efect benefic asupra reducerii costurilor totale ale băncii, costuri asociate riscurilor.

IV. Finanțarea riscurilor.

Presupune fie acoperirea riscurilor din rezerve, fie transferul lor prin utilizarea instrumentelor derivate. Acoperirea riscurilor prin metodele prezentate anterior funcționează cel mai bine în cazul unor riscuri a căror frecvență și amplitudine a expunerii sunt foarte previzibile sau atunci când nu există asigurări pe piață. Transferul riscurilor este mai adecvat în cazul apariției și acțiunii unor evenimente foarte grave, neprevizibile.

Finanțarea riscurilor se poate realiza fie printr-un program formal de finanțare, elaborat pe baza prognozelor privind pierderile anticipate, fie prin prelevări pentru fondurile de rezervă pentru pierderi din creditare. În plus, băncile pot acoperi riscuri în afara unor programe formale de finanțare, dacă trec pierderile pe cheltuieli sau le acoperă din capital, în măsura în care aceste pierderi se produc.

În concluzie, managementul riscurilor bancare reprezintă o componentă esențială a sistemului global de management bancar. Managerii băncii trebuie să asigure o corelație optimă între gestiunea riscurilor și celelate componente ale managementului bancar, aflate într-o intercondiționare reciprocă. Managementul riscurilor nu poate funcționa într-o organizare închisă, comunicațiile cu celelalte departamente care pot să expună banca la pierderi sunt vitale în asigurarea unei gestiuni eficiente.

Băncile, plecând de la premisa că expunerea la risc este o condiție a profitabilității, trebuie să acționeze pe toate căile pentru diminuarea riscurilor în condițiile menținerii unei profitabilități care să-i permită consolidarea poziției pe piață.

19. 2 Gestionarea riscurilor semnificative

19.2.1 Definirea riscurilor semnificative

Riscurile semnificative sunt definite ca fiind riscurile cu impact însemnat asupra situației patrimoniale și/sau reputaționale a instituțiilor de credit, respectiv:

a) ***riscul de credit*** - riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, ca urmare a neîndeplinirii de către contrapartidă a obligațiilor contractuale;

b) *riscul de țară* - risc asociat riscului de credit, care este determinat de condițiile economice, sociale și politice ale țării de origine a împrumutatului;

c) *riscul de transfer* - componentă a riscului de țară, care apare atunci când obligația împrumutatului nu este exprimată în moneda locală a acestuia;

d) ***riscul de piață*** - riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, care apare din fluctuațiile pe piață ale prețurilor, ratei dobânzii și cursului valutar;

e) *riscul de preț* - componentă a riscului de piață, care apare din fluctuațiile pe piață ale prețurilor valorilor mobiliare, mărfurilor și instrumentelor financiare derivate;

f) *riscul valutar* - componentă a riscului de piață, care apare din fluctuațiile pe piață ale cursului valutar;

g) *riscul al ratei dobânzii* - componentă a riscului de piață, care apare din fluctuațiile pe piață ale ratei dobânzii;

h) ***riscul de lichiditate*** - riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, ce rezultă din imposibilitatea instituțiilor de credit de a onora în orice moment obligațiile de plată pe termen scurt, fără ca aceasta să implice costuri sau pierderi ce nu pot fi suportate de instituțiile de credit;

i) ***riscul operațional*** - riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, care este determinat de factori interni (derularea neadecvată a unor activități interne, existența unui personal sau unor sisteme necorespunzătoare etc.) sau de factori externi (condiții economice, schimbări în mediul bancar, progrese tehnologice etc.);

j) ***riscul juridic*** - componentă a riscului operațional, apărut ca urmare a neaplicării sau a aplicării defectuoase a dispozițiilor legale ori contractuale, care afectează negativ operațiunile sau situația instituțiilor de credit;

BCU ION CREANGĂ UNIVERSITY LIBRARY

k) ***riscul reputațional*** - riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, ca urmare a lipsei de încredere a publicului în integritatea instituțiilor de credit.

19.2.2 Tratamentul riscurilor

Instituțiile de credit trebuie să ia măsuri pe linia administrării cel puțin a următoarelor riscuri semnificative: riscul de credit și riscul de credit al contrapartidei, riscul rezidual, riscul de concentrare, riscul din securitizare, riscul de piață, riscul de rată a dobânzii ce apare din activitățile care sunt în afara portofoliului de tranzacționare, riscul operațional și riscul de lichiditate.

Structura de conducere a instituțiilor de credit, definită în partea a treia a lucrării, trebuie să aprobe și să revizuiască periodic strategiile și politicile pentru asumarea, administrarea, monitorizarea și diminuarea riscurilor la care instituția de credit este sau ar putea fi expusă, inclusiv acelea care provin din mediul macroeconomic în care instituția de credit își desfășoară activitatea și care sunt legate de stadiul ciclului economic.

Cadrul de administrare a riscurilor în ceea ce privește separarea responsabilităților în cadrul instituțiilor de credit și evitarea conflictelor de interese trebuie să fie definit de către structura de conducere a instituțiilor de credit.

Instituțiile de credit trebuie să desfășoare activitatea de creditare în baza unor criterii sănătoase și bine definite de acordare a creditelor și trebuie să dispună de procedee clar stabilite pentru aprobarea noilor credite, modificarea clauzelor, reînnoirea și refinanțarea celor existente.

Administrarea și monitorizarea continuă a diferitelor portofolii și expuneri afectate de ***riscul de credit***, inclusiv pentru identificarea și administrarea creditelor neperformante și pentru realizarea unor ajustări de valoare și constituirea unor provizioane adecvate, trebuie să fie realizată prin intermediul unor sisteme care să funcționeze efectiv.

Diversificarea portofoliilor de credit trebuie să fie adecvată în raport cu pieţele pe care instituția de credit dorește să acționeze și cu strategia generală privind creditarea.

Băncile trebuie să monitorizeze și să controleze pe bază de politici și proceduri scrise ***riscul rezidual***, respectiv riscul ca tehnicile recunoscute de diminuare a riscului de credit utilizate să fie mai puțin eficiente decât se așteaptă.

În acelaşi fel, trebuie monitorizat şi controlat, pe bază de politici şi proceduri scrise, ***riscul de concentrare***, respectiv riscul care apare din expuneri faţă de contrapartide, grupuri de contrapartide aflate în legătură şi contrapartide din acelaşi sector economic, regiune geografică sau din aceeaşi activitate sau marfă sau din aplicarea tehnicilor de diminuare a riscului de credit şi include în special riscurile asociate cu expunerile mari indirecte la riscul de credit (de ex. faţă de un singur emitent de garanţie reală).

Riscul din securitizare este riscul care apare din operaţiuni de securitizare în legătură cu care instituţiile de credit sunt iniţiator sau sponsor, pentru a se asigura în special că substanţa economică a tranzacţiei se reflectă în totalitate în evaluarea şi luarea deciziilor privind administrarea riscului.

Băncile care sunt iniţiatoare ale unor operaţiuni de securitizare a unor expuneri reînnoibile care conţin o clauză de rambursare anticipată trebuie să dispună de planuri de lichiditate pentru a soluţiona implicaţiile aferente atât în cazul unei rambursări programate cât şi al uneia anticipate.

Pentru măsurarea şi administrarea tuturor cauzelor şi efectelor semnificative ale ***riscurilor de piaţă*** instituţiile de credit trebuie să implementeze politici, procese şi sisteme de evaluare şi administrare a ***riscului de rată a dobânzii*** care apare din eventuale modificări ale ratelor de dobândă ce ar putea afecta activităţile unei instituţii de credit care sunt în afara portofoliului de tranzacţionare.

În vederea administrării ***riscului operaţional***, instituţiile de credit trebuie să implementeze politici şi procedee pentru evaluarea şi administrarea expunerii la riscul operaţional, inclusiv la evenimente cu frecvenţă redusă şi impact negativ major. În acelaşi sens, trebuiesc întocmite planuri de reîncepere a activităţii şi pentru situaţii neprevăzute, care să ia în considerare diferite tipuri de scenarii, să asigure capacitatea acestora de a funcţiona în mod continuu şi să limiteze pierderile în cazul unei crize severe.

Instituţiile de credit trebuie să dispună de politici şi procedee de evaluare şi administrare a poziţiei lor nete de finanţare şi a necesităţilor lor nete de finanţare, stabilite pe o bază continuă şi în perspectivă. Ele trebuie să ia în considerare scenarii alternative, iar ipotezele care stau la baza deciziilor privind poziţia lor netă de finanţare trebuie să fie revizuite periodic. Planurile alternative pentru a face faţă crizelor de lichiditate sunt obligatorii.

BCU "MIHAIL EMINESCU" TIMIŞOARA

19.2.3 Organizarea procesului de administrare a riscurilor

Organizarea procesului de administrare a riscurilor presupune existența la nivelul băncii a unei structuri organizatorice și informaționale care are ca atribuții principale primirea de date și informații de la unitățile proprii și interpretarea acestora și comunicarea rezultatelor obținute în forme și termene bine stabilite.

Compartimentul de administrare a riscurilor semnificative

Primirea datelor și informațiilor, analiza, centralizarea și interpretarea acestora se face de către ***compartimentul de administrare a riscurilor.***

Compartimentul de administrare a riscurilor semnificative este format din unul sau mai mulți specialiști care nu au responsabilități în realizarea performanței comerciale și financiare. Acest compartiment are urmatoarele atribuții:

- ✓ evaluează în permanență riscurile semnificative;
- ✓ efectuează lunar sau atunci când situația o impune analize asupra respectării limitelor stabilite pentru riscuri și face recomandări cu privire la măsurile care trebuie întreprinse în situația depășirii acestora;
- ✓ informează în scris comitetul de administrare a riscurilor cu privire la evoluția indicatorilor de risc și problemele care pot influența profilul de risc al băncii;
- ✓ întocmește situații operative care cuprind indicatori de urmărire, monitorizare și interpretare a riscurilor aferente activității desfășurate de instituția de credit;
- ✓ urmărește și analizează limitele corespunzătoare privind expunerea la riscuri, pentru condiții de criză, în conformitate cu mărimea, complexitatea și situația financiară a băncii.

Lunar acest compartiment elaborează informări, interpretări și analize pe care le înaintează în forma scrisă comitetului de administrare a riscurilor.

Ori de câte ori se impune, dar nu mai târziu de sfârșitul fiecarui trimestru compartimentul de administrare a riscurilor efectuează evaluari ale riscurilor semnificative ținând cont de implicațiile corelării fiecarui risc semnificativ cu celelalte riscuri. Aceste evaluări sunt comunicate în forma scrisă comitetului de administrare a riscurilor.

B.C.U. „M. EMINESCU" IAȘI

Comitetul de administrare a riscurilor

Comitetul de administrare a riscurilor (CAR) este un comitet permanent format din conducători ai instituției de credit și ai compartimentelor a căror activitate este afectată de riscurile semnificative și, dacă se consideră necesar, din acest comitet pot face parte și alți conducători de compartimente.

Atribuțiile comitetului de administrare a riscului sunt:

✓ să asigure informarea consiliului de administrație asupra problemelor și evoluțiilor semnificative care ar putea influența profilul de risc al instituției de credit;

✓ să dezvolte politici și proceduri adecvate pentru identificarea, evaluarea monitorizarea și controlul riscurilor semnificative;

✓ să aprobe metodologii și modele adecvate pentru evaluarea riscurilor și limitarea expunerilor;

✓ să stabilească limite corespunzătoare privind expunerea la riscuri, inclusiv pentru condiții de criză, în conformitate cu mărimea, complexitatea și situația financiară a instituției de credit, precum și proceduri necesare pentru aprobarea excepțiilor de la respectivele limite;

✓ să aprobe angajarea instituțiilor de credit în noi activități, pe baza analizei riscurilor semnificative aferente acestora;

✓ să analizeze măsura în care planurile alternative de care dispune banca corespund situațiilor neprevăzute cu care aceasta s-ar putea confrunta;

✓ să prezinte consiliului de administrație informări suficient de detaliate și oportune, care să permită acestuia să cunoască și să evalueze performanța conducerii în monitorizarea și controlul riscurilor semnificative, potrivit politicilor aprobate, precum și performanța de ansamblu a instituției de credit;

✓ să informeze regulat consiliul de administrație asupra situației expunerilor instituției de credit la riscuri și imediat, în cazul în care intervin schimbări semnificative în expunerea curentă sau viitoare a instituției de credit la riscurile respective;

✓ să stabilească sisteme de raportare corespunzătoare a aspectelor legate de riscuri;

✓ să stabilească competențele și responsabilitățile pentru administrarea și controlul expunerilor la riscuri.

În baza informărilor și analizelor primite comitetul de administrare a riscurilor se întrunește în ședințe de lucru care au ca obiect principal analiza riscurilor existente la nivelul instituției de credit. Trimestrial sau ori de cate ori

se impune comitetul de administrare a riscurilor întocmeşte materiale care sunt înaintate consiliului de administraţie.

În domeniul administrării riscurilor semnificative, ***consiliul de administraţie al instituţiilor de credit*** are cel puţin următoarele atribuţii:

✓ să aprobe şi să reconsidere profilul de risc al acestora;

✓ să aprobe politicile privind administrarea riscurilor respective, să le analizeze periodic, cel puţin anual, şi să dispună revizuirea acestora, după caz;

✓ să asigure luarea de către conducătorii instituţiei de credit a măsurilor necesare pentru identificarea, evaluarea, monitorizarea şi controlul riscurilor, inclusiv pentru activităţile externalizate;

✓ să aprobe procedurile de stabilire a competenţelor şi a responsabilităţilor în domeniul administrării riscurilor;

✓ să aprobe externalizarea unor activităţi;

✓ să aprobe politica de instruire a personalului.

Conducătorii instituţiilor de credit, în domeniul administrării riscurilor semnificative sunt responsabili cel puţin pentru următoarele:

✓ implementarea strategiilor aprobate de consiliul de administraţie şi asigurarea comunicării acestora personalului implicat în punerea lor în aplicare;

✓ asigurarea comunicării politicilor şi procedurilor pentru identificarea, evaluarea, monitorizarea şi controlul riscurilor personalului implicat în punerea lor în aplicare;

✓ menţinerea unor sisteme de raportare corespunzătoare a expunerilor la riscuri, precum şi a altor aspecte legate de riscuri;

✓ menţinerea limitelor corespunzătoare privind expunerea la riscuri, inclusiv pentru condiţii de criză, în conformitate cu mărimea, complexitatea şi situaţia financiară a instituţiei de credit;

✓ menţinerea eficienţei şi eficacităţii sistemului de control intern;

✓ analizarea oportunităţii externalizării unor activităţi prin prisma riscurilor implicate de externalizare;

✓ supravegherea şi monitorizarea contractului de externalizare;

✓ asigurarea unui personal calificat, având experienţa şi cunoştinţele necesare;

✓ asigurarea instruirii corespunzătoare a personalului;

✓ asigurarea concordanţei politicilor de remunerare a personalului cu strategia instituţiei de credit privind riscurile.

BCU "MIHAIL KOGĂLNICEANU" LIBRARY

Strategia instituțiilor de credit privind administrarea riscurilor semnificative trebuie să determine raportul dintre risc și profit pe care instituția de credit îl consideră acceptabil în condițiile asigurării continuității activității acesteia pe baze sănătoase și prudente.

19.2.4 Politici pentru administrarea riscurilor

Instituțiile de credit trebuie să adopte politici pentru administrarea riscurilor semnificative, în vederea implementării profilului de risc ales. Politicile respective trebuie să corespundă strategiilor generale, să fie corelate cu nivelul fondurilor proprii ale instituțiilor de credit și cu experiența acestora în administrarea riscurilor, precum și cu disponibilitatea de expunere la risc stabilită de consiliul de administrație.

Politicile privind administrarea riscurilor semnificative, corespunzătoare naturii, dimensiunii și complexității activităților instituțiilor de credit, trebuie să fie transpuse în mod clar și transparent în norme interne, proceduri, inclusiv în manuale și coduri de conduită, făcându-se distincție între standardele generale aplicabile întregului personal și regulile specifice aplicabile anumitor categorii de personal.

Pentru activitatea de tipul "electronic banking", inclusiv cea de emisiune și administrare de monedă electronică, instituțiile de credit trebuie să dezvolte politici și proceduri care să asigure integritatea, autenticitatea și confidențialitatea datelor, precum și securitatea proceselor de operare.

Politicile de administrare a riscurilor semnificative trebuie să asigure, după caz, stabilirea cel puțin a:

a) unui sistem de proceduri de autorizare a operațiunilor afectate de riscurile respective;

b) unui sistem de stabilire a limitelor expunerii la risc și de monitorizare a acestora, care să reflecte profilul de risc ales și care să fie în conformitate cu legislația și cu reglementările în vigoare; limitele stabilite la nivelul activităților și/sau compartimentelor/sediilor secundare trebuie corelate cu cele stabilite la nivel de ansamblu al instituțiilor de credit;

c) unui sistem de raportare a expunerilor la riscuri, precum și altor aspecte legate de riscuri către nivelurile de conducere corespunzătoare;

d) unui sistem de proceduri pentru situații neprevăzute;

e) unor criterii de recrutare și remunerare a personalului, care să stabilească standarde ridicate pentru pregătirea, experiența și integritatea acestuia;

f) unui program de instruire a personalului;

Politicile de securitate ale instituțiilor de credit aferente activității de tipul "electronic banking", inclusiv a celei de emisiune și administrare de monedă electronică, trebuie să cuprindă cel puțin: definirea responsabilităților pentru dezvoltarea și implementarea unor proceduri de securitate a informațiilor, stabilirea unor proceduri pentru evaluarea conformității cu politica, punerea în aplicare a unor măsuri de remediere și raportarea situațiilor de nerespectare a măsurilor de securitate.

Procedurile de securitate ale instituțiilor de credit, aferente activității de tipul "electronic banking", inclusiv a celei de emisiune și administrare de monedă electronică, trebuie să cuprindă o combinare de elemente de hardware și software, cum ar fi: codificare, parole, firewalls, controale ale virușilor și monitorizarea angajaților.

Pentru activitățile cu instrumente financiare derivate, băncile trebuie să stabilească politici și proceduri de evaluare a pozițiilor și să verifice respectarea acestora, a frecvenței de evaluare, precum și a independenței și calității surselor de stabilire a prețurilor de evaluare, în special pentru instrumentele emise și tranzacționate pe piețe cu lichiditate scăzută.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de un sistem de informare adecvat pentru identificarea, evaluarea, monitorizarea și documentarea sistematică a riscurilor semnificative atât la nivelul instituțiilor de credit, cât și la nivelul compartimentelor și sediilor secundare ale acestora. Ele trebuie să se asigure că există o separare corespunzătoare a atribuțiilor în cadrul procesului de administrare a riscurilor, pentru evitarea potențialelor conflicte de interese.

19.3 Identificarea, evaluarea și administrarea riscurilor

Identificarea și evaluarea riscurilor semnificative se realizează atât la nivel de ansamblu al instituției de credit, cât și la toate nivelurile organizatorice ale acesteia și trebuie să acopere toate activitățile și să țină cont de apariția unor noi activități.

Acestă activitate trebuie să se realizeze cu luarea în considerare a factorilor interni (de exemplu: complexitatea structurii organizatorice, natura activităților desfășurate, calitatea personalului și fluctuația acestuia) și a factorilor externi (de exemplu: condiții economice, schimbări legislative sau legate de mediul concurențial în sectorul bancar, progrese tehnologice).

Procesul de evaluare a riscurilor trebuie să includă identificarea atât a riscurilor care sunt controlabile de către instituțiile de credit, cât și a celor necontrolabile. În cazul riscurilor controlabile, instituțiile de credit trebuie să stabilească dacă își asumă integral aceste riscuri sau măsura în care doresc să le reducă prin proceduri de control. În cazul riscurilor necontrolabile, instituțiile de credit trebuie să decidă dacă le acceptă sau dacă elimină ori reduc nivelul activităților afectate de riscurile respective. Evaluarea trebuie efectuată și în condițiile unor scenarii alternative, inclusiv în condiții de criză.

Administrarea riscurilor semnificative reprezintă, deci, procesul focalizat pe analiza profilului de risc, în vederea maximizării raportului dintre risc și profit în diferite domenii de activitate ale unei instituții de credit.

Identificarea, evaluarea, monitorizarea și administrarea riscurilor semnificative se realizează de către structurile de conducere ale băncii, comitetul de administrare a riscului, conducători și persoane cu atribuții în acest sens, așa cum au prezentate în subcapitolul anterior.

19.3.1 Administrarea riscului de credit

Definirea riscului de credit

Riscul de credit este într-o formulare generală, riscul pierderilor determinate de încalcarea obligațiilor debitorilor prevăzute în contractul de credit și care poate conduce la pierderi care, de cele mai multe ori, sunt irecuperabile.

În vederea limitării posibilității ca riscul de credit să se realizeze, băncile iau măsuri adecvate de prevenire, identificare, monitorizare și evaluare a riscului printr-o strictă cunoaștere și selecție a debitorilor și de monitorizare și control a riscului de credit.

Strategia băncilor privind riscul de credit

Strategia instituțiilor de credit privind riscul de credit trebuie să includă următoarele:

- ✓ categoriile de credit pe care dorește să le promoveze, tipul expunerii, sectorul economic, forma de proprietate, categoria contrapartidei, rezidența, aria geografică, moneda, durata inițială și profitabilitatea estimată;
- ✓ identificarea pieței pe care doresc să acționeze și determinarea caracteristicilor portofoliului de credite (inclusiv gradul de diversificare și gradul de concentrare).

Politicile şi procedurile instituţiilor de credit privind riscul de credit trebuie să se refere la toate activităţile acestora şi trebuie să aibă în vedere atât creditele la nivel individual, cât şi întregul portofoliu şi să urmărească:

- ✓ menţinerea unor standarde sănătoase de creditare;
- ✓ monitorizarea şi controlul riscului de credit;
- ✓ evaluarea corespunzătoare a noilor oportunităţi de afaceri;
- ✓ identificarea şi administrarea creditelor neperformante.

În vederea prevenirii intrării în relaţii de afaceri cu persoane implicate în activităţi frauduloase şi alte activităţi de natură infracţională, instituţiile de credit trebuie să aibă în funcţiune politici stricte care să includă:

- ✓ solicitarea de referinţe şi informaţii de la persoane autorizate;
- ✓ consultarea informaţiilor puse la dispoziţie instituţiilor de credit de structuri, constituite sub forma Centralei Riscurilor Bancare sau sub forma unor entităţi cu activitate similară, organizate în condiţiile legii, având drept scop colectarea şi furnizarea de informaţii privind situaţia contrapartidei în calitatea sa de beneficiar de credite ori alte informaţii de natură financiară;
- ✓ cunoaşterea structurii participanţilor la capitalul societăţii, precum şi a persoanelor responsabile de administrarea acesteia, în cazul clienţilor persoane juridice, verificarea referinţelor şi a situaţiei financiare personale a administratorilor şi asociaţilor.

Evaluarea şi monitorizarea riscului de credit

La evaluarea riscului de credit instituţiile de credit trebuie să ia în considerare:

- ✓ performanţa financiară curentă şi previzionată a contrapartidelor;
- ✓ concentrarea expunerilor faţă de contrapartide, pieţele în care acestea operează, sectoarele economice şi ţările unde sunt stabilite;
- ✓ capacitatea de punere în aplicare, din punct de vedere legal, a angajamentelor contractuale;
- ✓ capacitatea şi posibilitatea de a executa garanţiile, în condiţiile pieţei;
- ✓ angajamentele contractuale cu persoanele aflate în relaţii speciale cu instituţiile de credit, personalul propriu, precum şi familia acestuia.

În ceea ce priveşte cadrul contractual, instituţiile de credit trebuie să aibă în vedere următoarele:

- ✓ natura specifică a creditului;
- ✓ clauzele contractuale aferente creditului;

BCU BIBLIOTECA UNIVERSITARA LIBRARY

✓ profilul expunerii până la scadență prin prisma evoluțiilor potențiale ale pieței;

✓ existența garanțiilor reale sau personale;

✓ probabilitatea nerespectării obligațiilor contractuale, stabilită pe baza unui sistem intern de rating.

Activitatea de creditare trebuie să se desfășoare în baza unor criterii sănătoase și bine definite și să aibă în vedere:

✓ destinația creditului și sursa de rambursare a acestuia;

✓ profilul de risc curent al contrapartidei și garanțiile prezentate, precum și senzitivitatea garanțiilor la evoluțiile economice și cele ale pieței;

✓ istoricul serviciului datoriei aferent contrapartidei și capacitatea curentă și viitoare de rambursare a acesteia, bazată de evoluțiile financiare istorice și proiecțiile viitoarelor fluxuri de numerar;

✓ experiența în activitate a contrapartidei și sectorul economic în care aceasta își desfășoară activitatea, precum și poziția sa în cadrul acestui sector, în cazul creditelor comerciale;

✓ termenii și condițiile propuse în contractul de creditare, inclusiv clauzele destinate să limiteze modificările în profilul de risc viitor al contrapartidei;

✓ capacitatea instituțiilor de credit de executare și valorificare a garanțiilor, dacă este cazul, într-un termen cât mai scurt.

Instituțiile de credit trebuie să dispună de proceduri pentru evaluarea continuă a garanțiilor reale. Legat de garanțiile personale trebuie evaluată capacitatea garanților de a-și asuma obligații.

Băncile trebuie să aibă proceduri de stabilire, într-o manieră consecventă, de la o perioadă la alta, a provizioanelor specifice și a provizioanelor generale pentru riscul de credit (provizioane constituite pentru pierderi potențiale, neidentificate în mod specific, dar pe care experiența le precizează ca fiind prezente în portofoliul de credite) și trebuie să dispună de suficiente fonduri proprii pentru a înregistra un nivel de solvabilitate corespunzător.

Procesul de monitorizare a riscului de credit urmărește:

✓ înțelegerea situației financiare curente a contrapartidei;

✓ urmărirea conformității cu clauzele contractuale;

✓ evaluarea gradului de acoperire cu garanții a expunerii în raport cu situația curentă a contrapartidei;

BCU "CAROL I" UNIVERSITY LIBRARY

✓ actualizarea dosarului de credit, obținerea de informații financiare curente.

Administrarea riscului de credit

Administrarea riscului de credit se realizează prin efectuarea unor analize și interpretări care au în vedere mai multe aspecte printre care: performanța curentă și previzionată a contrapartidelor, capacitatea de punere în aplicare, din punct de vedere legal, a angajamentelor contractuale, capacitatea și posibilitatea de a executa garanțiile în condițiile pieței.

Înțelegerea situației financiare a contrapartidei presupune cunoașterea situației financiare pe parcursul întregului proces de creditare a împrumutatului și aprecierea corespunzătoare a capacității acestuia, în diferite momente, de a se achita de obligațiile rezultate din contractul de credit.

Pentru aceasta lucrătorul bancar cu responsabilități în domeniul creditării urmăreste performanța financiară a clientului prin efectuarea analizei capacității de plată a acestuia cel puțin odată pe an în cazul persoanelor fizice și semestrial în cazul persoanelor juridice și compararea acesteia cu cea anterioară. De asemenea se efectuează vizite la sediul social al clientului sau domiciliu pentru a întregi imaginea formată prin analiza aspectelor financiare și se iau în considerare orice informații pertinente legate de capacitatea de plată provenită de la terți sau de la alte compartimente din bancă.

Pe baza acestei analize se determină pentru fiecare client un nou rating care va fi comparat cu cel precedent. În cazul în care acesta s-a înrăutățit semnificativ se poarta discuții, cu clientul pentru a înțelege foarte bine și exact situația financiară a acestuia.

În funcție de concluziile trase în urma analizelor și discuțiilor purtate, se pot dispune măsuri în consecință, adică fie de continuare a creditării în condițiile contractuale, fie o monitorizare mai atentă și mai intensă a clientului, fie trecerea la declansarea procedurilor de executare silită.

Urmărirea conformității cu clauzele contractuale vizează cu precădere monitorizarea modului în care împrumutatul își respectă obligațiile înscrise in contractul de credit referitoare la rambursarea creditului și plata dobânzii aferente, la garanții si asigurarea acestora, etc.

Această activitate de urmărire a respectării clauzelor contractuale este foarte importantă deoarece permite acționarea rapidă asupra/împotriva împrumutatului pentru a-l determina să-și respecte obligațiile asumate la încheierea contractului și totodată poate conduce la informații suplimentare

obținute din timp în legătură cu eventualele probleme cu care se confruntă împrumutatul sau pe care intenționează de le creeze.

Urmărirea conformității cu clauzele contractuale se realizează de salariații cu atribuții în acest sens și are caracter de permanență și continuitate pentru a putea avea siguranță că împrumutatul nu se sustrage de la obligațiile și termenele înscrise în contractul de credit.

Evaluarea gradului de acoperire cu garanții a expunerii în raport cu situația curentă a contrapartidei se realizează fie atunci când există semnale că s-a deteriorat calitatea unor credite, fie când există informații că s-au depreciat garantiile.

Actualizarea dosarului de credit și obținerea de informații curente urmăreste ca dosarul de credit să fie actualizat în funcție de modificările intervenite în situația concretă a activității clientului. O atenție deosebită se acorda actualizării privitoare la: structura acționariatului și reprezentanții legali ai firmei, situația juridica a garanțiilor, situația financiară a firmei, capacitatea de plata a titularului și garanților.

Indicatorii utilizați pentru măsurarea riscului de credit.

În scopul monitorizării riscului de credit băncile pot intocmi o serie de rapoarte care cuprind nivelul și tendința următorilor indicatori de măsurare a riscului:

a) ponderea creditelor acordate clientelei în total activ:

$$Pcr = \frac{\text{credite acordate clientelei}}{\text{total activ}} \times 100, \leq 80\%,$$

b) ponderea creditelor restante și îndoielnice în total portofoliu de credite:

$$Pcr.rest = \frac{\text{total credite restante si indoielnice}}{\text{total portofoliu de credite}} \times 100, \leq 2\%$$

c) ponderea creditelor și dobânzilor restante și îndoielnice în capitalurile prorii:

$$Pcr.dob.rest = \frac{\text{credite si dobanzi restante si indoielnice}}{\text{capitaluri proprii}} \times 100, \leq 5\%$$

d) ponderea provizioanelor în total portofoliu de credite:

$$Pproviz.cr.dob. = \frac{\text{provizioane pentru credit si dobanda}}{\text{total portofoliu de credite}} \times 100, \leq 3\%$$

e) ponderea creditelor și dobânzilor scoase în afara bilanțului în total portofoliu de credite:

$$Pcr.dob.afara.bil. = \frac{\text{credite si dobanzi scoase in afara bilantului}}{\text{total portofoliu de credite}} \times 100, \leq 1,5\%$$

f) ponderea creditelor clasificate în categoria "standard" în total portofoliu de credite

$$Pcr.standard = \frac{\text{credite clasificate standard}}{\text{total portofoliu de credite}} x\,100,\ \geq 90\%$$

g) ponderea reditelor clasificate in categoriile "substandard","îndoielnic"şi "pierdere" în total portofoliu de credite

$$Pcr.substandard = \frac{\text{credite clasificate substandard, indoielnic, pierdere}}{\text{total portofoliu de credite}} x\,100,\ \geq 8\%$$

Situaţiile care cuprind informaţii referitoare la indicatorii prezentaţi anterior şi evoluţia acestora sunt întocmite lunar de către instituţiile de credit şi sunt analizate pentru identificarea sau prevenirea unor riscuri în activitatea de creditare.

Riscul de ţară

Şi pentru riscul de ţară, ca risc asociat riscului de credit, instituţiile de credit trebuie să dispună de un sistem pentru remedierea la timp a situaţiei creditelor a căror calitate se deteriorează şi pentru administrarea creditelor neperformante.

În acest sens, trebuie să dispună de politici şi de proceduri corespunzătoare pentru identificarea, evaluarea, monitorizarea şi controlul riscului de ţară şi riscului de transfer.

La monitorizarea riscului de ţară, băncile trebuie trebuie să aibă în vedere cel puţin următoarele:

- ✓ incapacitatea potenţială de onorare a obligaţiilor de către contrapartidele din cadrul unui sector privat străin, ce poate fi cauzată de factori economici specifici ţării respective;
- ✓ imposibilitatea de punere în aplicare a contractelor de creditare, precum şi incapacitatea şi imposibilitatea de a executa la timp garanţiile în baza cadrului legal naţional al împrumutatului.

19.3.2 Riscul de piaţă. Riscul ratei dobânzii

Definirea riscului de piaţă şi a riscului ratei dobânzii

Riscul de piaţă poate fi definit ca fiind riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, care apare din fluctuaţiile pe piaţă ale preţurilor, ratei dobânzii şi cursului valutar.

BCU IASI - CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Riscul de piață îmbraca mai multe forme printre care: riscul ratei dobânzii şi riscul valutar. Forma cea mai importantă pe care o îmbracă riscul de piață este riscul ratei dobânzii.

Riscul de dobândă aferent activității bancare se datorează faptului că dobânda la credite şi la resursele atrase se modifică continuu datorită cotațiilor fluctuante ale pieței, excepție făcând doar instrumentele de atragere de resurse, pentru care se utilizează o dobândă fixă.

Riscul de variație a ratei dobânzii este reprezentat de sensibilitatea fluxului de numerar la schimbările nivelului ratelor dobânzii. Fluctuația prețului activelor financiare şi pasivelor datorată schimbării ratei dobânzii într-o perioadă de timp poate transforma diversele riscuri (ex: riscul de creditare) într-o amenințare majoră la adresa băncii.

Riscul ratei dobânzii are două componente şi anume:

- ✓ riscul venitului, adică riscul de a realiza pierderi în ce priveşte venitul net din dobânzi, ca urmare a faptului că mişcarea ratelor dobânzii la împrumuturile luate nu este perfect sincronizată cu mişcarea ratelor dobânzii la cele acordate;
- ✓ riscul investiției, adică riscul unor eventuale pierderi în patrimoniul net.

În gestiunea riscului ratei dobânzii se efectuează periodic o analiză a structurii resurselor atrase şi a plasamentelor, precum şi urmărirea acestora.

Minimalizarea riscului ratei dobânzii se urmăreşte prin calculul raportului dintre activele purtătoare de dobânzi şi pasivele purtătoare de dobânzi. Valoarea raportului trebuie să fie cât mai aproape de unu.

Sensibilitatea la variația dobânzii pe piață este caracterizată de măsura în care marja dobânzii bancare este afectată de creşterea sau scăderea (de regulă cu 1%) a nivelului dobânzii pe piață.

Prin marja dobânzii bancare înțelegem diferența dintre veniturile încasate din dobânzi şi cheltuielile cu plata dobânzilor.

Imunizarea la variația dobânzii pe piață reprezintă acea modalitate de structurare a activelor şi pasivelor bancare ce va garanta stabilitatea marjei dobânzii bancare indiferent de sensul şi amplitudinea modificării dobânzilor pe piață. Sensibilitatea unei institutii de credit neimunizate la variația dobânzii pe piață este diferită ca urmare a acțiunii factorilor endogeni şi exogeni.

Factorii endogeni sunt importanți pentru gestiunea riscului de piață deoarece ei pot fi gestionați şi acționându-se asupra lor, se poate minimiza expunerea la risc. Principalii factori endogeni sunt: structura activelor şi

pasivelor bancare, calitatea şi eşalonarea scadenţelor creditelor, scadenţa fondurilor atrase.

Factorii exogeni sunt determinaţi de evoluţia condiţiilor economice care se reflectă în nivelul ratelor dobânzii pe piaţă. Ei nu pot fi controlaţi sau influenţaţi de instituţiile de credit, dar pot fi anticipaţi cu o anumită precizie.

Ca o componentă a riscului de piaţă, se poate identifica, monitoriza şi gestiona şi ***riscul valutar.***

Riscul de poziţie valutară apare ca rezultat al dezechilibrului dintre activele şi pasivelee denominate într-o anumită valută sau între cumpărările şi vânzările într-o anumită valută. În eventualitatea unei astfel de situaţii, instituţia de credit este expusă unui risc de schimb valutar ca urmare a modificării cursului la care se face reevaluarea poziţiei valutare.

Deşi riscul de piaţă este un risc normal pentru activitatea desfaşurată, concentrarea excesivă a acestuia poate constitui o ameninţare pentru veniturile şi capitalul băncii.

Evaluarea şi monitorizarea riscului de piaţă

Politicile de administrare a riscului de piaţă definesc instrumentele financiare autorizate a fi utilizate, strategiile de acoperire împotriva riscurilor, oportunităţile legate de asumarea de poziţii, precum şi parametrii cantitativi care definesc nivelul riscului de piaţă acceptabil pentru instituţiile de credit.

Pentru evaluarea riscului de piaţă, trebuie avute în vedere următoarele:

- ✓ toate activităţile ale căror rezultate sunt sensibile la fluctuaţiile înregistrate de preţuri, rata dobânzii şi/sau cursul valutar pe piaţă, indiferent dacă rezultatele respectivelor activităţi sunt reflectate în bilanţ sau în afara bilanţului;
- ✓ evoluţiile înregistrate în legătură cu lichiditatea diferitelor pieţe financiare;
- ✓ poziţiile deschise înregistrate în legătură cu toate activităţile;
- ✓ concentrările de risc în cadrul poziţiilor din portofoliul pentru tranzacţii (trading book);
- ✓ impactul corelării dintre diferitele activităţi ale instituţiilor de credit în care sunt utilizate instrumente financiare;
- ✓ instrumentele financiare complexe, cum ar fi instrumentele financiare derivate.

În acest sens trebuie dezvoltate sisteme de evaluare a riscului de piață, pe baza cărora să poată fi evaluate riscurile asociate activelor, pasivelor și elementelor în afara bilanțului și care să utilizeze tehnici de evaluare adecvate.

Procedurile de administrare a riscurilor de piață, pentru toate activitățile care implică astfel de riscuri, cuprind:

- ✓ proceduri pentru desfășurarea activităților care, prin specificul lor, afectează dimensiunile riscului de piață la care instituțiile de credit sunt expuse inclusiv proceduri pentru asumarea de poziții;
- ✓ proceduri pentru utilizarea instrumentelor financiare.

O importanță deosebită în administrarea riscului de piață o are sistemul de informare pentru evaluarea, monitorizarea, controlul și raportarea expunerilor afectate de riscul de piață. Raportările trebuie să includă cel puțin următoarele:

- ✓ expunerile agregate la nivel de instituție de credit;
- ✓ gradul de conformitate cu politicile și limitele stabilite;
- ✓ rezultatul testelor efectuate pentru condiții de criză;
- ✓ sinteze ale constatărilor rezultate ca urmare a analizei politicilor, procedurilor și adecvării sistemului de administrare a riscurilor, inclusiv ale constatărilor auditului intern și auditorului financiar al instituțiilor de credit.

Administrarea riscului ratei dobânzii

Riscul ratei dobânzii este măsurat fie prin raportul între activele și pasivele sensibile la dobândă, fie prin diferența între acestea. Pentru evaluarea, măsurarea și monitorizarea riscului ratei dobânzii se calculează următorii indicatori de risc:

a) riscul ratei dobânzii:

$$\text{Rrd} = \frac{\text{active productive}}{\text{pasive purtatoare de dobanzi}} \times 100;$$

b) marja absolută a dobânzii bancare - Mad, exprimată prin veniturile nete din dobânzi, reflectă capacitatea băncii de a acoperi cheltuielile cu dobânzile din veniturile obținute prin încasarea dobânzilor la creditele acordate.

$$\text{Mad} = \text{venituri din dobanzi} - \text{cheltuieli cu dobanzile}$$

c) marja procentuală brută a dobânzii bancare,

$$\text{Mb.dob} = \frac{\text{marja absoluta}}{\text{active productive}} \times 100;$$

d) marja procentuală netă a dobânzii bancare,

$$\text{Mn.dob} = \frac{\text{nivel mediu al dobamzii active}}{\text{nivel mediu al dobanzii pasive}} \times 100;$$

O abordare mai avansată folosită pentru evaluarea măsurarea şi monitorizarea riscului ratei dobânzii presupune calcularea unor indicatori cu privire la sensibilitatea instituţiei de credit la variaţia ratei dobânzii pe piaţă, astfel:

a) ***ecartul,*** se calculează ca diferenţă între activele şi pasivele sensibile la un moment dat.

E = active sensibile - pasive sensibile.

b) ***indicele de sensibilitate*** se calculează prin raportarea aceloraşi elemente.

Is = active sensibile / pasive sensibile

Folosind aceşti indicatori, strategia în domeniul riscului de variaţie a dobânzii se poate formula astfel: în orice moment ecartul trebuie să fie nul sau, echivalent, indicele trebuie să fie egal cu 1. Marja dobânzii variază în funcţie de valoarea acestor indicatori de sensibilitate şi de sensul de variaţie a dobânzilor pe piaţă.

Pentru identificarea, evaluarea şi monitorizarea riscului de piaţă compartimentul de admnistrare riscuri efectuează lunar sau ori de câte ori situaţia o impune situaţii şi analize care scot în evidenţă modul de gestiune a nivelului dobânzilor active şi pasive şi implicaţiile acestor nivele asupra veniturilor şi respectiv al cheltuielilor.

Concluziile desprinse în ceea ce priveşte gestiunea şi administrarea riscului de piaţă sunt comunicate de către compartimentul de administrare a riscurilor în forma scrisă comitetului de administrare a riscurilor.

19.3.3 Riscul de lichiditate

Definirea riscului de lichiditate

Lichiditatea reprezintă capacitatea de a face faţă în orice moment la angajamentele financiare asumate sau prin extensie, posibilitatea de a mobiliza rapid activele disponibile, adică de a le transforma în bani.

În structura sa lichiditatea are urmatoarele componente:

- ✓ lichiditatea primară, reprezentată prin banii însăşi;
- ✓ lichiditatea secundară, constituită din activele care pot fi transformate oricând şi cu costuri rezonabile în bani;

✓ lichiditatea terțiară, care pentru a fi transformată în bani necesită o perioadă de timp mai lungă și costuri substantiale.

Riscul de lichiditate poate fi definit ca fiind riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, ce rezultă din imposibilitatea băncii de a onora în orice moment obligațiile de plată pe termen scurt, fără ca aceasta să implice costuri sau pierderi ce nu pot fi suportate de instituțiile de credit.

Practici de administrare a riscului de lichiditate

Politicile de management al lichidității cuprind, de regulă, o structură de luare a deciziilor, un model de abordare a operațiunilor de finanțare și obținere a lichidității, un set de limite pentru expunerea la riscul de lichiditate și un ansamblu de proceduri pentru planificarea lichidității după scenarii alternative, inclusiv în situații de criză.

Metodologia folosită în evaluarea riscului de lichiditate constă în principal în previzionarea fluxurilor de numerar pe benzi de scadență pe o perioada de previziune.

Prin urmare, în cadrul managementului riscului de lichiditate se acorda o atenție deosebită urmatoarelor elemente:

✓ cunoașterea structurii maturității fondurilor atrase ce asigură un nivel superior al calității prognozelor privind fluxurile nete de fonduri;

✓ volatilitatea fondurilor atrase care este dependentă de structura clienților, de cunoașterea particularităților comportamentale a acestora ce poate constitui un atuu al managementului lichidității;

✓ diversificarea surselor de fonduri și a maturității acestora care conduce atât la evitarea dependenței de anumiți clienți, cât și la diminuarea riscului de pierderi de resurse importante în termen foarte scurt.

Gestiunea riscului de lichiditate este un proces complex datorită interconexiunilor cu alte riscuri care afectează activitatea băncii.

Pentru măsurarea riscului de lichiditate se utilizează un sistem de indicatori utilizați pentru echilibrul pozițiilor bilanțiere pe fiecare banda de scadență.

Indicatorul de lichiditate (a fost prezentat și în partea a III a manualului) este definit ca raport între lichiditatea efectivă și lichiditatea necesară pe fiecare bandă de scadență și pe total.

Lichiditatea efectivă se determină prin însumarea pe fiecare bandă de scadență a activelor bilanțiere și a angajamentelor primite evidențiate în afara

bilanțului. Lichiditatea necesară se determină prin însumarea pe fiecare banda de scadență a obligațiilor bilanțiere și a angajamentelor date evidențiate în afara bilanțului. Excedentul (deficitul) de lichiditate reprezintă diferența pozitivă (negativă) dintre lichiditatea efectivă și lichiditatea necesară.

În cazul înregistrării unui excedent de lichiditate în oricare dintre benzile de scadență cu excepția ultimei benzi, acesta se va adauga la nivelul lichidității efective aferent benzii de scadență următoare.

În urma previziunilor fluxurilor de numerar se determină indicatorul de lichiditate pe benzi de scadență și pe total, ca și riscul de lichiditate față de o singură persoană.

Risc mare de lichiditate față de o singură persoană există atunci când obligațiile de plată față de persoana respectivă reprezintă cel puțin 10% din valoarea obligațiilor bilanțiere.

Monitorizarea activelor și pasivelor din punct de vedere al maturității reziduale de până la 1 lună se realizează prin analiza activelor și pasivelor cu scadențe pentru 1 zi; 2-7 zile și 8-30 zile.

Pentru evaluarea și monitorizarea riscului de lichiditate se au în vedere și alți indicatori specifici, printre care :

a) gradul de volatilitate al pasivelor la vedere:

$$\text{G. vol. pasivelor} = \frac{\text{disponibilitati si depozite la vedere}}{\text{depozite la termen si colaterale}} \times 100,$$

indicatorul arată probabilitatea ca aceste sume să fie retrase;

b) indicatori de analiză a plasamentelor vulnerabile:

⇨ nivelul și tendința indicatorului ***credite restante și îndoielnice/total credite*** la valoare brută ale cărui limită trebuie sa fie ***mai mică de 2%;***

⇨ nivelul și tendința indicatorului ***credite restante și îndoielnice/surse atrase*** la valoare brută ale cărui limită trebuie să fie ***mai mică de 2.5%***

⇨ nivelul și tendința ***creditelor neperformante și dobânzilor aferente scoase în afara bilanțului în total portofoliu de credite*** a cărui limită trebuie să fie mai mică decât media pe sistem bancar;

⇨ ***lista cu furnizorii de fonduri și surse*** și identificarea concentrării acestora pentru evaluarea riscului mare de lichiditate față de o singură persoană.

Lunar compartimentul de administrare a riscurilor efectuează analize privind indicatorul de lichiditate și comunică comitetului de administrare a riscurilor concluziile rezultate în urma analizei acestora.

În concluzie, administrarea riscului de lichiditate trebuie să vizeze următoarele:

✓ componența activelor, prin prisma lichidității și a capacității acestora de a fi tranzacționate pe piață, a pasivelor, precum și a elementelor din afara bilanțului;

✓ modul de administrare a lichidității pe principalele valute cu care operează atât la nivel individual, cât și la nivel agregat;

✓ utilizarea anumitor instrumente financiare, cum ar fi instrumentele financiare derivate.

Băncile determină poziția lichidității pe baza unor scenarii care țin cont atât de factori interni (specifici instituțiilor de credit), cât și de factori externi (legați de evoluțiile pieței) și calculează indicatorii de lichiditate.

În vederea implementării strategiei privind ***administrarea lichidității în condiții de criză***, instituțiile de credit trebuie să dispună de planuri alternative și de proceduri de remediere. Un plan alternativ în condiții de criză presupune:

✓ existența unor fluxuri de informații oportune și neîntrerupte care să permită conducerii luarea unor decizii rapide;

✓ luarea de măsuri pentru modificarea evoluției elementelor de activ și de pasiv;

✓ menținerea relațiilor cu furnizorii surselor de finanțare;

✓ orientarea către piețe alternative;

✓ apelarea la facilitățile de credit avute la dispoziție și neutilizate.

19.3.4 Riscul operațional

Definirea riscului operațional

Riscul operațional este definit ca fiind riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, determinat de factori interni (derularea neadecvată a unor activități interne, existența unui personal sau unor sisteme necorespunzătoare etc.) sau de factori externi (condiții economice, schimbări în mediul bancar, progrese tehnologice etc.).

Gestionarea riscului operațional se efectuează în mod continuu, conducerea băncii având obligația de a identifica imediat cauzele care conduc la manifestarea riscului și să stabilească măsurile necesare pentru limitarea pierderilor potențiale.

BCU CLUJ / CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Administrarea riscului operațional

Administrarea riscului operațional cuprinde:

✓ evaluarea, etapă în care are loc identificarea operațiunilor vulnerabile la riscul operațional și a cauzelor generatoare de astfel de riscuri;

✓ monitorizarea nivelului riscului operațional, proces care se asigură prin culegerea și interpretarea informațiilor furnizate de un sistem de indicatori. În situația constatării de abateri de la nivelurile stabilite, se vor adopta măsuri de corectare a acestora, necesare menținerii/creșterii calității activității;

✓ reducerea efectelor urmare manifestării riscului, precum și adoptarea de acțiuni de prevenire a acestuia – pentru eliminarea posibilităților de apariție a factorilor de risc.

Politicile pentru administrarea riscului operațional trebuie să ia în considerare următoarele tipuri de evenimente generatoare ale unui astfel de risc:

✓ frauda internă (de exemplu: raportarea cu rea-credință a pozițiilor, furtul, încheierea de către salariați de tranzacții în cont propriu);

✓ frauda externă (de exemplu: tâlhăria, falsificarea, spargerea unor coduri aferente sistemelor informatice);

✓ condițiile aferente efectuării angajărilor de personal și siguranța locului de muncă (de exemplu: cererile compensatorii ale personalului, nerespectarea normelor de protecție a muncii, promovarea unor practici discriminatorii);

✓ practici defectuoase legate de clientelă, produse și activități (de exemplu: utilizarea necorespunzătoare a informațiilor confidențiale deținute în legătură cu clientela, spălarea banilor, vânzarea unor produse neautorizate, folosirea greșită de către clienți a produselor și serviciilor aferente sistemului "electronic banking");

✓ punerea în pericol a activelor corporale (de exemplu: acte de terorism sau vandalism, incendii, cutremure);

✓ întreruperea activității și funcționarea defectuoasă a sistemelor (de exemplu: defecțiuni ale componentelor hardware și software, probleme legate de telecomunicații, proiectarea, implementarea și întreținerea defectuoasă a sistemului "electronic banking");

✓ tratamentul aplicat clienților și contrapartidelor comerciale, precum și procesarea defectuoasă a datelor legate de aceștia (de exemplu: înregistrarea eronată a datelor de intrare, administrarea defectuoasă a garanțiilor reale, documentația legală incompletă, accesul neautorizat la conturile clienților, litigii);

✓ securitatea sistemului "electronic banking" (de exemplu: angajamente ale instituției de credit rezultate în mod fraudulos prin contrafacerea monedei electronice sau înregistrarea unor pierderi ori a unor angajamente suplimentare de către clienți în cazul unui acces defectuos în cadrul sistemului).

În scopul identificării și evaluării riscului operațional, băncile trebuie să ia următoarele măsuri:

✓ evaluarea operațiunilor și activităților în vederea determinării celor vulnerabile la riscul operațional;

✓ stabilirea unor indicatori cu ajutorul cărora să poată fi determinată poziția instituției de credit afectate de riscul operațional (de exemplu, număr de tranzacții nefinalizate, frecvența și/sau gravitatea erorilor și omisiunilor, rata de fluctuație a personalului, creșterea rapidă a activității), precum și a unor limite aferente acestora;

✓ evaluarea permanentă a expunerilor la riscul operațional (de exemplu, pe baza datelor istorice legate de înregistrarea de pierderi, analizării unor scenarii diferite).

Băncile trebuie să stabilească planuri de reîncepere a activității și pentru situații neprevăzute, care să ia în considerare diferite tipuri de scenarii, inclusiv în condiții de criză.

Pentru cuantificarea riscului operațional, se stabilesc următorii indicatori specifici:

✓ numărul și frecvența erorilor de redactare a documentelor, inclusiv a referatelor de creditare;

✓ numărul și frecvența erorilor de înregistrare a datelor în sistemul informatic de gestionare a creditelor;

✓ numărul și frecvența incidentelor provocate de deficiențe ale sistemelor informatice;

✓ numărul de măsuri disciplinare luate în cazuri de desfășurare de activități neautorizate de către personalul implicat în activitatea de creditare;

✓ numărul de litigii cu clienții, etc.

Reducerea riscului operațional poate fi realizată prin măsuri preventive, cum ar fi:

✓ actualizarea, îmbunătățirea, aplicarea și urmărirea respectării permanente a prevederilor legislației bancare;

✓ instruirea și perfecționarea personalului implicat în activitatea bancară; delimitarea responsabilităților având în vedere asigurarea compatibilității angajaților cu sarcinile atribuite, etc.

BUSINESS ACADEMY UNIVERSITY LIBRARY

Evenimentele generatoare de risc operațional (incidente cu/fără pierderi) în activitatea desfășurată se raportează la compartimentul de administrare a riscurilor până la data de 15 ale lunii următoare pentru trimestrul expirat. În cazul producerii unor evenimente generatoare de risc operațional, raportarea se face în termen de 24 de ore.

19.3.5 Riscul reputațional și riscul juridic

Definirea riscului reputațional

Riscul reputațional reprezintă riscul înregistrării de pierderi sau al nerealizării profiturilor estimate, ca urmare a lipsei de încredere a publicului în integritatea instituției de credit.

Administrarea riscului reputațional

Administrarea riscului reputațional cuprinde:

✓ evaluarea, etapa în care are loc identificarea operațiunilor vulnerabile la riscul reputațional și a cauzelor generatoare de astfel de riscuri;

✓ monitorizarea nivelului riscului reputațional, proces care se asigură, în permanență, de către conducerea băncii, prin urmărirea/interpretarea informațiilor furnizate de un sistem de indicatori. În situația constatării de abateri de la nivelurile stabilite, se adoptă măsuri de corectare a acestora, necesare menținerii/creșterii calității activității;

✓ reducerea efectelor manifestării riscului, precum și adoptarea de acțiuni de prevenire a acestuia pentru eliminarea posibilităților de apariție a factorilor de risc.

Pe baza informațiilor deținute se analizează și se identifică activitățile, cauzele și evenimentele generatoare de risc reputațional. Acestea pot fi:

✓ publicitatea negativă, conformă sau nu cu realitatea, făcută practicilor de afaceri și/sau persoanelor legate de acestea;

✓ pierderea încrederii în soliditatea băncii datorată încălcării grave a securității acesteia în urma unor atacuri interne sau externe asupra sistemului informațional;

✓ întâmpinarea de către clienți a unor probleme în utilizarea anumitor produse, fără a avea suficiente informații despre acestea și fără a cunoaște procedurile de remediere a problemelor respective.

Cauzele generatoare de risc reputațional pot fi:

✓ personal insuficient și/sau fără experiență suficientă;

✓ înregistrarea eronată în sistemul informatic a datelor referitoare la evidența clienților;

✓ greșeli/ omisiuni în întocmirea referatelor de credite, raportărilor sau altor informări privitoare la activitatea băncii;

✓ documentație de creditare sau de constituire a depozitelor incompletă;

✓ utilizare necorespunzătoare sau întreținere defectuoasă a sistemelor informatice și bazelor de date, etc.

Datorită posibilelor cauze enumerate anterior pot avea loc următoarele evenimente generatoare de risc reputațional:

✓ înregistrarea de pierdere sau nerealizarea profiturilor estimate;

✓ utilizare incorectă a informațiilor;

✓ transmiterea eronată a datelor/ raportărilor sau nerespectarea termenelor de transmitere a acestora;

✓ utilizarea abuzivă a informațiilor confidențiale deținute în legătură cu clientela;

✓ sistarea temporară a desfășurării activității datorată unor cauze externe (exemplu, întreruperea temporară a furnizării energiei electrice);

✓ practici defectuoase legate de clientelă, produse și activități, etc.

Pentru cuantificarea riscului reputațional se stabilesc următorii indicatori specifici:

✓ numărul și frecvența erorilor de redactare a documentelor și contractelor;

✓ numărul și frecvența incidentelor provocate de conducerea și personalul băncii datorită neaplicării sau aplicării defectuoase a dispozițiilor legale ori contractuale;

✓ numărul de măsuri disciplinare luate în cazuri de desfășurare de activități neautorizate de către personalul implicat în activitatea curentă;

✓ numărul sancțiunilor primite și numărul de litigii cu clienții ori terte persoane.

Definirea riscului juridic

Riscul juridic este o componentă a riscului reputațional, apărut ca urmare a neaplicării sau aplicării defectuoase a dispozițiilor legale ori contractuale, care afectează negativ operațiunile sau situația băncii.

Administrarea riscului juridic cuprinde:

✓ ***evaluarea***, etapa în care are loc identificarea operațiunilor vulnerabile la riscul juridic și a cauzelor generatoare de astfel de riscuri;

✓ monitorizarea nivelului riscului juridic, proces care se asigură, în permanență, de către conducerea băncii. În situația constatării de astfel de riscuri, se vor adopta măsuri de corectare a acestora, necesare menținerii/creșterii calității activității;

✓ reducerea efectelor manifestării riscului, precum și adoptarea de acțiuni de prevenire a acestuia pentru eliminarea posibilităților de apariție a factorilor de risc.

Având în vedere felul și natura operațiilor pe care le implică activitatea fiecărei bănci, este necesară indentificarea operațiunilor ce pot fi afectate de riscul juridic. Pe baza informațiilor deținute se analizează și se identifică activitățile, cauzele și evenimentele generatoare de risc juridic.

Activitățile vulnerabile la riscul juridic sunt următoarele:

✓ încheierea de contracte cu respectarea dispozițiilor legale;

✓ încheierea de angajamente față de terțe persoane fizice sau juridice cu respectarea dispozițiilor legale;

✓ desfășurarea activității curente respectând și aplicand corect prevederile legislației în domeniu;

✓ acordarea creditelor urmărind în permanență respectarea regulilor de prudență bancară și normelor de creditare proprii;

✓ întocmirea corectă a contractului de credit și a accesoriilor acestuia;

✓ analiza creditelor evidențiate în afara bilanțului și adoptarea de măsuri de recuperare a creditelor;

✓ întocmirea și transmiterea în termenele legale a raportărilor;

✓ activitățile angajaților cu probleme.

La nivelul instituțiilor de credit pot fi identificate următoarele posibile cauze generatoare de risc juridic:

✓ personal insuficient și/sau fără experiență suficientă;

✓ greșeli/ omisiuni în întocmirea contractelor, inclusiv contractele de credit;

✓ documentație de creditare incompletă;

✓ deteriorarea/ distrugerea sistemelor informatice;

✓ neaplicarea/ aplicarea defectuoasă a dispozițiilor legale;

✓ control intern desfășurat necorespunzator;

✓ aplicarea necorespunzătoare a normelor și procedurilor proprii privind desfășurarea activității.

Datorită posibilelor cauze enumerate anterior pot avea loc următoarele evenimente generatoare de risc juridic, care poate conduce și la litigii:

✓ analizarea/ acordarea creditelor fără a ține cont de prevederile legale;

✓ nerespectarea reglementărilor băncii privitoare la activitatea curentă, inclusiv activitatea de creditare;

✓ nerespectarea/ depășirea competențelor pentru aprobarea și acordarea creditelor, precum și constituirea depozitelor;

✓ frauda internă, externă;

✓ utilizarea abuzivă a informațiilor confidențiale deținute în legătură cu clientela.

Pentru cuantificarea riscului juridic poate fi utilizat sistemul de indicatori prezentat pentru riscul reputațional.

În scopul ***reducerii riscului juridic și reputațional***, instituțiile de credit pot dezvolta programe de educare a clienților pentru utilizarea noilor produse și servicii, pentru cunoașterea comisioanelor aferente acestora, pentru semnalarea problemelor ce pot apărea și a modalităților de soluționare a acestora.

19.3.6 Administrarea riscurilor asociate activităților externalizate

În vederea administrării riscurilor asociate activităților externalizate instituțiile de credit urmăresc:

✓ selectarea și evaluarea societăților prestatoare de servicii auxiliare sau conexe în legătură cu aspecte cum ar fi: solvabilitatea, reputația, familiarizarea cu specificul sectorului instituțiilor de credit, calitatea serviciilor prestate, organizarea activității și controlul intern, existența unui personal competent, existența unui plan alternativ de redresare a activității, asigurarea confidențialității informației, în special în cazul celei legate de instrumentele de plată electronică;

✓ monitorizarea modului în care societățile prestatoare de servicii auxiliare sau conexe desfășoară activitățile externalizate;

✓ elaborarea de planuri alternative și stabilirea costurilor și resurselor necesare pentru schimbarea societăților prestatoare de servicii auxiliare sau conexe.

BCU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BIBLIOGRAFIE

C. Basno, N. Dardac	Management bancar, Editura Economică, 2002
A. Berea, O. Berea	Orientări în activitatea bancară contemporană, Editura Expert, Bucureşti, 1999.
S. Cecchetti	Money, Banking, and Financial Markets, McGraw-Hill International Edition, 2006
S. De Coussegues	Gestion de la banque, III-eme edition, Editura Dunod, Paris, 2002
N.Dănilă, A. Berea	Managementul bancar - fundamente şi orientări, Editura Economică, Bucureşti, 2000.
V. Dedu	Gestiune bancară, Ediţia a II-a, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1999.
O. Gherghinescu	Politica monetară în România. Retrospectivă şi perspective, Editura Universitaria Craiova, 2002
L. Ionescu	Băncile şi operaţiunile bancare, Editura Economică, Bucureşti, 1996.
D. Mehta, H.G. Fung	International Bank Management, Balckwell Publishing, 2004
F. Mishkin	The Economics of Money, Banking, and Financial Markets, Seventh Edition, Pearson Addison Wesley, 2004
R. Nanu	Reforma sistemului bancar din România, Editura Universitaria Craiova, 2002
I. Niţu	Principii ale profitabilităţii bancare, Editura Expert, Bucureşti, 2002.
M. Opriţescu, coord. C. Spulbăr	Managementul riscurilor şi performanţelor bancare, Editura Universitaria Craiova, 2006
D. Poanta	Instrumente de plată fără numerar. Operaţiuni prin carduri, Editura Cartea Universitară, Bucureşti, 2005
P. Rose	Money and Capital Markets, Seventh Edition, McGraw-Hill Higher Education, 2000
C. Spulbăr	Optimizarea managementului bancar, Editura Universitaria, Craiova, 1999.
C. Spulbăr	Management bancar, Editura Sitech, Craiova, 2003
C. Spulbăr, R. Nanu, O. Berceanu	Sisteme bancare comparate, Editura Sitech, Craiova, 2005
C. Spulbăr	Instrumente financiare derivate, Editura universitaria Craiova, 2006
C. Spulbăr	Studiu privind mediul bancar din judeţul Dolj şi identificarea posibilităţilor de îmbunătăţire a managementului relaţiei bancă-client, Editura Universitaria, Craiova, 2006

BCU "VICENTIU MADGEARU" LIBRARY

Stoica Maricica	Management bancar, Editura Economică, Bucureşti, 1999.
Trenca Ioan	Metode şi tehnici bancare, Editura Casa Cărţii de Ştiinţă, Cluj Napoca, 2002
Institutul Bancar Român	Management bancar, vol. I şi II, 2004
Institutul Bancar Român	Instituţii şi activităţi financiar bancare, 2005
Banca Naţională a României	Regulamentul nr. 22/ 27/ 14.12.2006 privind adecvarea capitalului instituţiilor de credit şi al firmelor de investiţii
Banca Naţională a României	Regulament nr.13/18/14.12.2006 privind determinarea cerinţelor minime de capital pentru instituţiile de credit şi firmele de investiţii
Banca Naţională a României	Regulament nr.18/23/14.12.2006 privind fondurile proprii ale instituţiilor de credit şi ale firmelor de investiţii
Banca Naţională a României	Norma nr. 9 din 20/08/2004 pentru completarea si modificarea Normelor Bancii Nationale a României nr. 12/2003 privind supravegherea solvabilitatii si expunerilor mari ale institutiilor de credit
Banca Naţională a României	Norma nr. 17 din 18/12/2003 privind organizarea si controlul intern al activitatii institutiilor de credit si administrarea riscurilor semnificative, precum si organizarea si desfasurarea activitatii de audit intern a institutiilor de credit
Banca Naţională a României	Regulament nr. 14/19/14.12.2006 privind tratamentul riscului de credit pentru instituţiile de credit şi firmele de investiţii potrivit abordării standard
Banca Naţională a României	Regulament nr.3/2007 privind limitarea riscului de credit la creditele destinate persoanelor fizice
Banca Naţională a României	Regulament nr.17/22/14.12.2006 privind supravegherea pe bază consolidată a instituţiilor de credit şi a firmelor de investiţii
Banca Naţională a României	Regulament nr. 24/29/14.12.2006 privind determinarea cerinţelor minime de capital ale instituţiilor de credit şi ale firmelor de investiţii pentru riscul operaţional
Banca Naţională a României	Regulament nr.19/24/14.12.2006 privind tehnicile de diminuare a riscului de credit utilizate de instituţiile de credit şi firmele de investiţii
	Ordonanţa de Urgenţă a Guvernului nr. 99 din 6.12.2006 privind instituţiile de credit şi adecvarea capitalului
	Legea nr. 227 din 04.07.2007 pentru aprobarea Ordonanţei de urgenţă a Guvernului nr. 99/2006 privind instituţiile de credit şi adecvarea capitalului
	Legea nr. 312 din 28.06.2004 privind Statutul Băncii Naţionale a României

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

Tipărit în România
SITECH
Craiova, Str. Romul, bl. T1
Tel./fax: 0251 414 003
Mobil: 0722 216 509; 0741 205 715
e-mail: sitech@rdslink.ro

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

BCU IAŞI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

B.C.U. „M. EMINESCU" IAŞI

BCU IASI/CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY

13141/08

35

ISBN 978-606-530-157-3

BGU IASI CENTRAL UNIVERSITY LIBRARY